



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BEBIDA INSTANTÁNEA A BASE DE LA HARINA DE PLÁTANO VERDE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”

**PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD
SUPERIOR Y AUDITORÍA CPA.**

AUTORA: GABRIELA LISETH PEÑAFIEL LÓPEZ

DIRECTOR: ING. CARLOS MERIZALDE

Ibarra-Ecuador

2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio tiene como finalidad, determinar la factibilidad para la implementación de una planta procesadora de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. Inicialmente se realizó el diagnóstico situacional, en este se pudo determinar la matriz AOOR se identificó el apoyo de entidades financieras gubernamentales y privadas, programas de apoyo para pequeñas empresas impulsados por el gobierno, como Oponentes se tiene la oferta de productos sustitutos, consumo de productos con bajos contenidos nutricionales y se evidencio el bajo nivel tecnológico, como Oportunidades, la no existencia de competencia a nivel local, alianzas estratégicas con entidades del gobierno, suficiente materia prima para abastecer la producción y análisis de posibles riesgos. Del mismo modo se realizó el Marco Teórico, el cual proporcionó a la investigación fundamento teórico de cada término utilizado en el presente trabajo de grado. A continuación, se realizó el estudio de mercado, mediante el cual se pudo identificar la existencia real del mercado que se va a satisfacer, este estudio sirvió como base para la realización del estudio financiero. También se realizó el estudio técnico, en este se determinó la ubicación de la planta, y posteriormente se identificó su capacidad, así mismo se elaboró el presupuesto de inversión. Posteriormente se diseñó el estudio financiero, proporciono información financiera valiosa acerca de la inversión realizada. A continuación, se realizó el diseño de la estructura organiza de la empresa, aquí se determinaron aspectos legales necesarios para la operatividad del proyecto, filosofía institucional, identificación de puestos y funciones. Finalmente se realizó el estudio de impactos, se obtuvo como resultado general un nivel de impacto bajo positivo, analizando aspectos ambientales, empresariales, sociales y económicos, de salud y comerciales.

ABSTRACT

This study aims to determine the feasibility of implementing a processing drink plant from instant green banana flour in Ibarra, Imbabura province. Initially the situational diagnosis was made, where the matrix AOOR was defined, with support of the government and private financial institutions, the support of programs for small businesses promoted by the government, as opponents they have the substitute product supply, the consumption of products with low nutritional contents and the low technological level was evidence, as an opportunity, the nonexistence of local competition, strategic alliances with government entities, enough raw material to supply the production and analysis of possible risks. Similarly the theoretical framework was made, which provided the theoretical basis of each term by using this research. Then the market research was conducted, through which the actual existence of the market that will be satisfied could be identified, this study helped and served as the basis for carrying out the financial study. The technical study was also conducted, in which the location of the plant was defined, and subsequently the capacity, likewise the investment budget was prepared; subsequently, the financial study which provided valuable financial information about the investment was designed. Then the design of the organic structure of the company was conducted, here legal aspects necessary for the operation of the project, institutional philosophy, identification of positions and functions were defined. Finally the impact study was carried out, it was obtained as generally positive results in a low impact level, analyzing environmental, business, social and economic, health and aspects.



018 Fe 2016-07-29

Ibarra, 29 de julio de 2016

DRA. SORAYA RHEA

DECANA DE LA FACULTAD DE EDUCACION CIENCIA Y TECNOLOGIA

Presente.-

Reciba un cordial saludo de parte de Academic English, por medio del presente nos dirigimos a usted para certificar que ha sido revisado y corregido el "Abstract" del trabajo de grado con título: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BEBIDAS INSTANTÁNEAS A BASE DE LA HARINA DE PLÁTANO VERDE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA."** Trabajo realizado por la autora: **GABRIELA LISETH PEÑAFIEL LÓPEZ.**

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad. El interesado puede hacer uso de la presente como estime conveniente.

Atentamente.-

Abimbola Ige

1751744531

Perito Traductor Autorizado por la Función Judicial.

Código de Aprobación: 1129269



Abimbola Ige 2016-07-29

Your Pathway to Academic Excellence

Dirección: Av. El Retorno 7 - 30 Y Río Chinchipe

Info: 062 607 314 / 0981 001 113

www.academicenglishec.com / info@academicenglishec.com

Ibarra / Ecuador

AUTORÍA

Yo, GABRIELA LISETH PEÑAFIEL LÓPEZ, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003602198, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de total responsabilidad de la autora : **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BEBIDA INSTANTÁNEA A BASE DE LA HARINA DE PLÁTANO VERDE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**, que no ha sido presentado previo para ningún grado, ni calificación profesional; y, se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas correspondientes dentro de este documento.



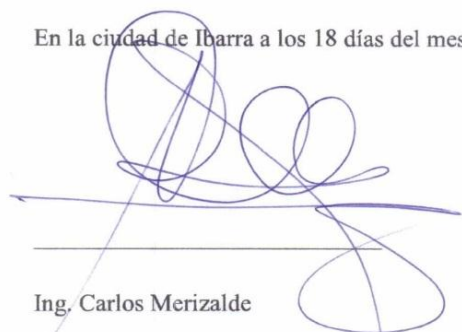
Gabriela Liseth Peñafiel López

C.I. 100360219-8

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por Gabriela Liseth Peñafiel López para optar por el título de Ing. en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BEBIDA INSTANTÁNEA A BASE DE LA HARINA DE PLÁTANO VERDE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos en la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 18 días del mes de noviembre de 2016.

A handwritten signature in blue ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke, positioned above a horizontal line.

Ing. Carlos Merizalde

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

**CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE
LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

Yo, GABRIELA LISETH PEÑAFIEL LÓPEZ, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003602198, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BEBIDA INSTANTÁNEA A BASE DE LA HARINA DE PLÁTANO VERDE EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA en la Universidad Técnica del Norte facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los 18 días del mes de noviembre de 2016



Gabriela Liseth Peñafiel López

C.I. 1003602198

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar a los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo la siguiente información:

DATOS DE CONTACTOS			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1003602198		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Peñañiel López Gabriela Liseth		
DIRECCIÓN:	Ezequiel Rivadeneira Barrio Santa Clara		
EMAIL:	gabyulu_15_01@hotmailcom		
TELÉFONO FIJO:	(06) 2933-315	TELÉFONO MOVIL:	0969184913
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PROCESADORA DE BEBIDA INSTANTÁNEA A BASE DE LA HARINA DE PLÁTANO VERDE EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”.		
AUTOR:	Gabriela Liseth Peñañiel López		
FECHA:	18 de Noviembre del 2016		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div>Pregrado <input checked="" type="checkbox"/></div> <div>Postgrado <input type="checkbox"/></div> </div>		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría		
AESOR/DIRECTOR:	Ing. Carlos Merizlade		

NC

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

100

de

aut

Ins

par

ext

Yo, GABRIELA LISETH PEÑAFIEL LÓPEZ, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003602198, en calidad de autor (a) y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión, en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIA

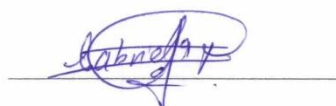
des

titu

de

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 18 días del mes de noviembre de 2016.



Gabriela Liseth Peñafiel López

C.I. 1003602198



Ing. Betty Chávez

JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	ii
AUTORÍA.....	v
CERTIFICACIÓN.....	vi
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vii
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	viii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xvi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xx
DEDICATORIA.....	xxii
AGRADECIMIENTO	xxiii
INTRODUCCIÓN	xxiv
JUSTIFICACIÓN.....	xxvi
OBJETIVOS.....	xxviii
CAPITULO I.....	1
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Objetivos	3
1.2.1 Objetivo General.....	3
1.2.2 Objetivos Específicos.	3
1.2.3 Variables e Indicadores de las Variables.	4
1.2.4 Matriz de Relación Diagnóstica.....	6
1.2.5 Políticas Locales de Fomento Productivo.	8
1.2.6 Análisis Económico del Entorno.....	12
1.2.7 Análisis Socio Económico.	17
1.2.8 Nivel Tecnológico en la ciudad de Ibarra.	21
1.3 Construcción de la Matriz (AOOR)	25
1.4 Identificación de oportunidad de Inversión.....	27
CAPÍTULO II	29
MARCO TEÓRICO	29
2.1 Introducción	29
2.2 Objetivo.....	29
2.3 Conceptualización de términos relacionados al Diagnóstico Situacional.	29

2.3.1	Diagnóstico Situacional.....	29
2.3.2	Estudio de Factibilidad.....	30
2.3.3	Cambio de la Matriz Productiva.	30
2.4	Conceptualización de términos relacionados con el Estudio de Mercado.	31
2.4.1	Mercado.	31
2.4.2	Estudio de Mercado.	31
2.4.3	Producto.....	32
2.4.4	Oferta.	33
2.4.5	Demanda.	33
2.4.6	Precio.....	33
2.4.7	Publicidad.	34
2.4.8	Comercialización.....	34
2.4.9	Medios de Producción.....	35
2.4.10	Recursos o Factores Productivos.	35
2.4.11	Elementos del costo de Producción.....	36
2.4.12	Descripción del producto o servicio.....	38
2.5	Conceptualización de términos relacionados al Estudio Técnico	44
2.5.1	Estudio técnico.	44
2.5.2	Tamaño del Proyecto.	44
2.5.1	Localización del Proyecto.	45
2.5.2	Macro Localización.....	45
2.5.3	Micro Localización.....	46
2.5.4	Proceso Productivo.	46
2.5.5	Ingeniería del proyecto.	47
2.6	Conceptualización de términos relacionados al Estudio Financiero	47
2.6.1	Estudio Financiero.	47
2.6.2	Estados Financieros proforma.....	48
2.6.2.1	Estado de Situación Financiera Proforma.....	48
2.6.2.2	Estado de resultados proforma.....	49
2.6.2.3	Flujo de Caja proyectado.	49
2.6.3	Evaluable financieros.	50
2.6.3.1	Valor Actual Neto. (VAN)	50
2.6.3.2	Tasa Interna de Retorno. (TIR)	50
2.6.3.3	Beneficio Costo.....	51

2.6.3.4	Período de recuperación de la Inversión.....	51
2.6.3.5	Punto de Equilibrio.....	52
2.6.3.6	Financiamiento del proyecto.....	52
2.7	Conceptualización de términos relacionados a la Estructura Organizativa de la Empresa	52
2.7.1	Empresa.....	53
2.7.2	Tipo de Empresa.....	53
2.7.2.1	Compañía de Responsabilidad Limitada.....	53
2.7.2.2	Compañía.....	54
2.7.2.3	Organigrama Estructural.....	56
2.8	Conceptualización de términos sobre Impactos Generados por la empresa	58
2.8.1	Sustentabilidad	58
2.8.2	Sostenibilidad	58
2.8.3	Responsabilidad Social	59
2.8.4	Asociatividad	60
2.8.5	Buenas Prácticas empresariales.....	61
CAPÍTULO III.....		63
ESTUDIO DE MERCADO		63
3.1	Introducción	63
3.2	Objetivo General.....	64
3.3	Objetivos Específicos	64
3.4	Variables e Indicadores	64
3.4.1	Demanda	64
3.4.2	Oferta	65
3.4.3	Precio.....	65
3.4.4	Comercialización.....	65
3.5	Matriz de Investigación de Mercado	66
3.6	Ficha del Producto	68
3.7	Análisis de la Demanda.....	70
3.7.1	Identificación de la población de estudio	70
3.7.2	Cálculo de la Muestra	72
3.7.3	Procesamiento de datos y análisis.....	73
3.7.4	Demanda Actual.....	92
3.7.5	Proyección de la Demanda	92

3.8	Análisis de la Oferta.....	93
3.8.1	Resultados encuestas aplicadas a los negocios, tiendas y abarrotes de la ciudad de Ibarra.	93
3.8.2	Identificación de la oferta.....	100
3.8.3	Proyección de la Oferta	101
3.8.4	Tecnología Utilizada	101
3.8.5	Características de los Competidores	102
3.8.6	Productos similares	103
3.8.7	Proveedores de Materia Prima	104
3.9	Precios	107
3.9.1	Proyección de precios.....	108
3.10	Comercialización.....	109
3.11	Demanda Potencial a Satisfacer.....	111
3.12	Capacidad de producción Instalada	111
3.13	Conclusiones del Estudio de Mercado.....	112
CAPÍTULO IV		115
ESTUDIO TÉCNICO		115
4.1	Introducción	115
4.2	Localización	115
4.2.1	Macro Localización.....	116
4.2.2	Micro Localización.....	117
4.3	Ubicación de la empresa	118
4.3.1	Diseño de las Instalaciones	119
4.3.2	Distribución de la planta	121
4.3.3	Capacidad de la planta	123
4.4	Ingeniería del proyecto	125
4.4.1	Flujo-grama de Procesos	125
4.4.2	Proceso de Producción de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano.	125
4.4.3	Diagrama de bloques	127
4.4.4	Cronograma de Actividades.....	129
4.4.5	Flujo-grama de Proceso de Producción	130
4.5	Presupuesto del proyecto.....	134
4.5.1	Inversión fija.....	134
4.5.2	Capital de trabajo	137

CAPÍTULO V.....	139
ESTUDIO FINANCIERO.....	139
5.1 Introducción	139
5.2 Estructura de la Inversión.....	139
5.3 Presupuestos de Egresos	140
5.3.1 Costos de Producción.....	140
5.4 Presupuesto de Ingresos	160
5.5 Estados Financieros Proforma.....	161
5.5.1 Estado de Situación Financiera	161
5.5.2 Estado de resultados proyectado	162
5.5.3 Flujo de Caja Proyectado	164
5.6 Evaluación Financiera	164
5.6.1 Costo de Oportunidad	165
5.6.2 Valor Actual Neto (VAN)	166
5.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	167
5.6.4 Período de Recuperación de la Inversión.....	168
5.6.5 Relación Beneficio Costo	169
5.6.6 Tasa de Rendimiento Beneficio Costo	170
5.6.7 Punto de equilibrio del proyecto.....	170
CAPÍTULO VI.....	173
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	173
6.1 Introducción	173
6.2 Objetivos	173
6.3 Identificación de la Base Legal	174
6.3.1 Representante Legal	174
6.3.2 Requisitos Legales de Funcionamiento	174
6.3.3 Registro Único de Contribuyente	175
6.3.4 Requisitos Patente Municipal	175
6.3.5 Requisitos para el permiso Sanitario.....	176
6.3.6 Requisitos permiso de Bomberos.....	177
6.4 Planteamiento de la Filosofía Institucional.....	177
6.4.1 Misión.....	177
6.4.2 Visión.....	177
6.4.3 Nombre del Producto.....	178

6.4.4	Logotipo del producto.....	178
6.4.5	Slogan.....	179
6.4.6	Presentación Publicitaria	179
6.4.7	Valores	180
6.4.8	Objetivos Estratégicos	181
6.4.9	Políticas	182
6.5	Diseño Estructura Organizativa	183
6.6	Descripción de funciones por puesto	184
CAPÍTULO VII		191
EVALUACIÓN DE IMPACTOS		191
7.1	Introducción	191
7.2	Impactos del proyecto.....	192
7.2.1	Impacto Social	192
7.2.2	Impacto Empresarial	193
7.2.3	Impacto Comercial.....	194
7.2.4	Impacto de Salud.....	195
7.2.5	Impacto ético	196
7.2.6	Impacto Ambiental	197
7.2.7	Resumen General	198
CONCLUSIONES.....		199
RECOMENDACIONES.....		201
TRABAJOS CITADOS.....		203

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Desarrollo de Matriz Diagnóstica.	6
Cuadro 2 Políticas de Incentivos Productivos.....	9
Cuadro 3 Opciones de Financiamiento – Bancos de Ibarra	15
Cuadro 4 Índices de Ocupación	18
Cuadro 5 Población por edades.....	19
Cuadro 6 Matriz AOOR.....	25
Cuadro 7 Requisitos.....	42
Cuadro 8 Beneficios Internos y Externos	59
Cuadro 9 Matriz de Investigación de Mercado	66
Cuadro 10 Ficha del Producto.....	68
Cuadro 11 Población por Edades	71
Cuadro 12 Hogares en Ibarra	71
Cuadro 13 Consumo de Bebidas Instantáneas	74
Cuadro 14 Frecuencia de Consumo	75
Cuadro 15 Cantidad de adquisición	77
Cuadro 16 Cantidad Mensual de Consumo.....	78
Cuadro 17 Tipos de Bebidas Instantánea.....	80
Cuadro 18 Lugar de Adquisición.....	81
Cuadro 19 Motivación consumo bebidas instantáneas	83
Cuadro 20 Conocimiento sobre harina de plátano	84
Cuadro 21 Conocimiento beneficios de harina de plátano.....	86
Cuadro 22 Disposición de Compra Bebidas Instantáneas.....	87
Cuadro 23 Medios de promoción del producto.....	89
Cuadro 24 Preferencia sobre empaque del producto.....	90
Cuadro 25 Número de personas de acuerdo al tiempo de consumo.....	92
Cuadro 26 Proyección demanda de Bebidas Instantáneas	93
Cuadro 27 Oferta de Bebidas Instantáneas	94

Cuadro 28 Tipos de Bebidas Instantáneas ofertadas.....	96
Cuadro 29 Cantidad diaria ofertada	97
Cuadro 30 Aceptación de los oferentes hacia el producto	99
Cuadro 31 Identificación de la oferta de bebidas instantáneas en tiendas y abarrotes.....	100
Cuadro 32 Proyección de la Oferta de bebidas instantáneas.....	101
Cuadro 33 Oferta de Productos Similares.....	104
Cuadro 34 Precios Competencia	108
Cuadro 35 Proyección de precios.....	109
Cuadro 36 Distribuidores Mayoristas	110
Cuadro 37 Demanda Potencial a Satisfacer de Unidades de 100 gramos de Bebida Instantánea.....	111
Cuadro 38 Capacidad de Producción Instalada.....	112
Cuadro 39 Demanda a captar por el proyecto.....	112
Cuadro 40 Cronograma de Actividades	129
Cuadro 41 Actividades de Producción.....	132
Cuadro 42 Cronograma de Actividades productivas	133
Cuadro 43 Maquinaria y Equipo.....	135
Cuadro 44 Muebles y Enseres.....	135
Cuadro 45 Equipo de Oficina	136
Cuadro 46 Equipos y Paquetes Informáticos	136
Cuadro 47 Resumen de la Inversión Fija.....	137
Cuadro 48 Capital de Trabajo	137
Cuadro 49 Estructura de la Inversión.....	139
Cuadro 50 Origen de la inversión	139
Cuadro 51 Materia Prima Diaria.....	140
Cuadro 52 Materia Prima Semanal	141
Cuadro 53 Materia Prima Mensual	141
Cuadro 54 Materia Prima Anual	141
Cuadro 55 Proyección anual de Materia Prima.....	142

Cuadro 56 Sueldo Mensual Mano de Obra Directa	142
Cuadro 57 Proyección Mano de Obra Directa	143
Cuadro 58 Mano de Obra Indirecta Mensual	144
Cuadro 59 Proyección Mano de Obra Indirecta	144
Cuadro 60 Proyección Materiales Indirectos	145
Cuadro 61 Proyección de Costos Indirectos de Fabricación	146
Cuadro 62 Resumen de Costos de Producción	146
Cuadro 63 Sueldos Administrativos	147
Cuadro 64 Sueldos y Beneficios Sociales Proyectados	148
Cuadro 65 Proyección Arriendo Área Administrativa	148
Cuadro 66 Adecuación de Instalaciones	149
Cuadro 67 Servicios Básicos	150
Cuadro 68 Proyección de Materiales de Oficina	151
Cuadro 69 Proyección Material de Aseo	153
Cuadro 70 Depreciación de Activos Fijos	153
Cuadro 71 Gastos de Constitución	154
Cuadro 72 Amortización de Gastos de Constitución	155
Cuadro 73 Amortización de Software Contable	155
Cuadro 74 Resumen de Gastos Administrativos	155
Cuadro 75 Publicidad	157
Cuadro 76 Sueldo Personal Ventas	157
Cuadro 77 Proyección sueldo personal de Ventas	158
Cuadro 78 Resumen de Gastos de Ventas	158
Cuadro 79 Amortización Anual Gastos Financieros	159
Cuadro 80 Resumen de Costos y Gastos de Producción	160
Cuadro 81 Determinación del Precio de Venta	160
Cuadro 82 Proyección de Ingresos	161
Cuadro 83 Estado de Situación Financiera	162

Cuadro 84 Estado de Resultados Proyectado.....	163
Cuadro 85 Flujo de Caja Proyectado	164
Cuadro 86 Costo de Oportunidad	165
Cuadro 87 Valor Actual Neto	166
Cuadro 88 Tasa Interna de Retorno	167
Cuadro 89 Recuperación de la inversión	168
Cuadro 90 Recuperación de la Inversión Valores constantes	169
Cuadro 91 Relación Beneficio Costo.....	170
Cuadro 92 Punto de Equilibrio	171
Cuadro 93 Matriz de Competencias.....	185
Cuadro 94 Escala de Calificación de Impactos.....	192
Cuadro 95 Matriz de Impacto Social	192
Cuadro 96 Matriz de Impacto Empresarial	193
Cuadro 97 Matriz de Impacto Comercial.....	194
Cuadro 98 Matriz de Impacto de Salud	195
Cuadro 99 Matriz de Impacto Ético.....	196
Cuadro 100 Matriz de Impacto Ambiental	197
Cuadro 101 Resumen general de Impactos.....	198

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Participación por la Actividad Económica	20
Gráfico 2 Participación Por Actividad Económica	21
Gráfico 3 Consumo Bebidas Instantáneas	74
Gráfico 4 Frecuencia de Consumo.....	76
Gráfico 5 Presentación de Bebidas Instantáneas.....	77
Gráfico 6 Cantidad Mensual de Consumo	79
Gráfico 7 Tipo de Bebida Instantánea.....	80
Gráfico 8 Lugar de Adquisición de Bebidas Instantáneas	82
Gráfico 9 Motivación consumo Bebidas Instantáneas	83
Gráfico 10 Conocimiento sobre Harina de Plátano.....	85
Gráfico 11 Conocimiento beneficios Harina de Plátano.....	86
Gráfico 12 Disposición de compra de Bebida Instantánea	88
Gráfico 13 Medios de Promoción del producto	89
Gráfico 14 Preferencia sobre empaque del producto	91
Gráfico 15 Oferta de Bebidas Instantáneas.....	95
Gráfico 16 Tipos de Bebidas Instantáneas Ofertadas	96
Gráfico 17 Cantidad Diaria Ofertada	98
Gráfico 18 Aceptación de los oferentes	99
Gráfico 19 Proveedores de Materia Prima.....	105
Gráfico 20 Otavalo-Selva Alegre.....	106
Gráfico 21 Cotacachi-Intag.....	107
Gráfico 22 El Juncal-Valle del Chota	107
Gráfico 23 Macro localización.....	116
Gráfico 24 Macro localización del Proyecto.....	117
Gráfico 25 Micro localización del Proyecto	118
Gráfico 26 Ubicación de la planta.....	119
Gráfico 27 Infraestructura de la Compañía.....	120

Gráfico 28 PIB Alimentos y Bebidas.....	124
Gráfico 29 Diagrama de Proceso de Producción	128
Gráfico 30 Flujo-grama Proceso Productivo	131
Gráfico 31 Nombre del Producto	178
Gráfico 32 Logotipo del Producto	178
Gráfico 33 Slogan	179
Gráfico 34 Presentación Publicitaria.....	180
Gráfico 35 Organigrama Estructural.....	184

DEDICATORIA

Ha sido un camino difícil de transitar, quiero agradecer a Dios por darme la sabiduría necesaria y la fortaleza para culminar mis estudios. Quiero dedicar de manera especial mi trabajo de grado a mi esposo quien ha sido mi pilar de apoyo para la culminación del presente trabajo de grado, también dedico el presente trabajo de grado a mi Hijo, él ha sido mi inspiración y mi fortaleza para seguir adelante.

Gabriela Liseth Peñafiel López

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera especial a mi madre quién con sus consejos y enseñanzas ha logrado hacer de mi persona una mujer de bien, también dedico el presente trabajo de grado a mi padre quien me apoyo económicamente y moralmente a lo largo de mi vida como estudiante, a mis hermanos quienes han estado conmigo en las buenas y las malas, brindándome la fortaleza necesaria para ser una excelente profesional.

De manera especial agradezco a la Universidad Técnica del Norte por darme la oportunidad de culminar mis estudios en esta prestigiosa universidad, así como también a mi Asesor de trabajo de grado por haberme guiado y brindar las pautas necesarias para la correcta realización del presente trabajo de grado.

Finalmente agradezco la colaboración directa e indirecta de todas las personas que me apoyaron durante la ejecución del proyecto. A mi madre por la paciencia y apoyo incondicional, durante toda mi vida como estudiante.

INTRODUCCIÓN

El proyecto que a continuación se desarrolla trata de verificar la factibilidad de la creación de una empresa productora de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura, que tiene como principal objetivo satisfacer las necesidades nutricionales de la población brindando un producto de calidad.

En el primer capítulo se desarrolló el diagnóstico situacional, en este se determinó la matriz AOOR (Aliados, Oportunidades, Oponentes y Riesgos), cada uno de estos puntos se desarrollará a través de la Matriz Diagnóstica para sustentar cada aspecto de la matriz AOOR.

A continuación, se desarrollará el marco teórico el cual proporciona al presente trabajo de grado el sustento teórico para fundamentar la investigación y conocer aspectos teóricos importantes, a través de fuentes de investigación secundarias como libros, web y revistas científicas.

Con el fin de obtener un conocimiento profundo sobre el comportamiento del mercado se desarrollará el estudio de mercado, para el análisis se utilizará la encuesta como fuente de recopilación de datos, esto nos proporcionará información sobre oferta, demanda, Precios, gustos y preferencias de los consumidores estos datos servirán para el desarrollo del Estudio Financiero.

Posteriormente se realizará el Estudio Técnico, para el desarrollo de este capítulo se necesitará apoyo de profesionales para temas como el diseño de la planta, estructura, también

se elaborará el flujo-grama de procesos y se identificará la inversión fija y el capital de trabajo en el que se incurrirá para la implementación y operatividad del proyecto.

A continuación, se realizará el Estudio Financiero, el cual tiene como propósito verificar si el proyecto es viable financieramente, aquí se identificará los costos de producción y gastos e ingresos, valores que servirán para el diseño de estados financieros, con los cuales se procederá a calcular el VAN la TIR y punto de equilibrio.

El desarrollo de la estructura organizativa, proporciona a la empresa información, acerca de su base legal, filosofía institucional, estructura organizativa, establecimiento de puestos y funciones, esta información permite conocer a profundidad la empresa y su constitución.

Finalmente se analizarán los impactos que posiblemente se generen del proyecto para esto se realizará una matriz de impactos en la cual se identificara cada aspecto ambiental, ético, económico, comercial y empresarial, estos datos permitirán desarrollar un plan de impactos en la institución.

JUSTIFICACIÓN

Considerando los altos índices de obesidad y enfermedades como la diabetes en la localidad, presentados a causa de la mala alimentación y sedentarismo se ha considerado importante la creación de una empresa productora de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano, en la ciudad de Ibarra; presentando un producto rico en vitaminas del complejo B, vitamina C, que tiene propiedades antioxidantes de gran alcance, y vitamina A, importante para la salud de la piel. La harina de plátano ayuda a perder peso, disminuye la absorción de la glucosa mejorando el tratamiento de la diabetes, promueve la saciedad y disminuye el hambre, previene calambres musculares y acelera el metabolismo, previene enfermedades del corazón y el cáncer de próstata.

Nuestro proyecto se enfocará también en el punto cuatro de los ejes para la transformación de la matriz productiva el cual hace referencia al “Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos particularmente de la economía popular y solidaria, o que incluyan mayor valor agregado alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo [SENPLADES], 2013).

Es posible realizar el proyecto debido a que en la ciudad de Ibarra no existe una empresa productora de bebidas instantáneas elaboradas a base de la harina de plátano, y el recurso humano, material y económico se lo puede conseguir sin mayor dificultad. En cuanto al recurso económico se financiará mediante recursos propios y crédito en instituciones financieras.

Como beneficiarios directos tenemos a los consumidores, no solo mejorará su salud si no también favorecerá al sector desempleado de la localidad, por lo que se necesitará personal tanto para la producción como para la comercialización del producto.

Como beneficiarios indirectos tenemos a los proveedores, personas cercanas a la localidad donde se ubicará la empresa proporcionando crecimiento comercial y económico.

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano en la ciudad de Ibarra es factible en vista de la existencia de un gran número de diabéticos y existencia de sobrepeso por lo que se puede evidenciar demanda en la ciudad de Ibarra, será realizable puesto que se contará con el recurso humano capacitado y especializado para la producción del producto, además será posible porque se contará con los materiales adecuados asegurando la eficiencia y eficacia de los procesos productivos, económicamente es viable puesto que el proyecto fomentará el crecimiento comercial, social y económico de la localidad.

Además de la generación de empleo nuestra propuesta se enfocará a la producción de una bebida instantánea mediante el procesamiento de la harina de plátano verde con miras a ser exportado en el mercado internacional, brindando a los consumidores un producto nutritivo y de calidad.

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa procesadora de bebida instantánea a base de la harina de plátano verde en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

Objetivos Específicos

- Establecer el diagnóstico situacional del proyecto analizando las oportunidades y amenazas de manera externa.
- Elaborar el Marco teórico en el que se va a conocer conceptos básicos sobre elaboración de bebidas instantáneas, harina de plátano, comercialización entre otros.
- Diseñar el estudio de Mercado el cual permite conocer la existencia de un mercado potencial analizando la oferta y la demanda del mismo.
- Estructurar el Estudio Técnico en el cual permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar.
- Realizar el Estudio Financiero el cual nos permitirá analizar los costos de producción, gastos administrativos, de venta, y financieros, depreciaciones, y se determinará la viabilidad del proyecto.
- Realizar la Estructura Organizativa en el cual se determinará misión, visión, principios, valores y políticas, organigrama estructural, identificación de puestos y funciones, aspectos legales, entre otros.
- Determinar los posibles impactos en el entorno económico, social, cultural y ambiental.

CAPITULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

Ecuador es un país privilegiado tanto en su clima como vegetación, su principal actividad es agrícola, tal es así que la mayoría de provincias se dedican a cultivos de productos de exportación como el cacao, el banano, frutas tropicales, café, palma africana, caña de azúcar, entre otros. Según datos del INEC, censo 2010 presentó la Encuesta de Superficies de Producción Agropecuaria Continua, la que indica que Ecuador posee 7,3 millones de hectáreas dedicadas en su mayor parte a la agricultura y la mayoría se ubican en Manabí, Guayas, y Esmeraldas. (Diario La Hora, 2014)

Imbabura es una provincia dedicada a la actividad tanto agrícola como comercial, la ciudad de Ibarra se dedica principalmente a la actividad terciaria, teniendo como principal fuente de ingresos el comercio al por mayor y al por menor. En la provincia son escasas las empresas dedicadas a la transformación de productos, por lo que la mayoría de los habitantes poseen un gran número de establecimientos para el desarrollo de la actividad comercial, más no empresarial.

En la Investigación de campo se aplicaron varias técnicas; se pudo determinar la falta de apoyo económico-financiero para la creación de Compañías, puesto que en algunas entidades

financieras otorgan créditos cuando la empresa ya está formada y no poseen programas de fomento para proyectos nuevos.

La transformación de la matriz productiva implica el paso de un patrón de especialización primario exportador y extractivista a uno que privilegie la producción diversificada, ecoeficiente y con mayor valor agregado, así como los servicios basados en la economía del conocimiento y la biodiversidad. Este cambio permitirá generar nuestra riqueza basados no solamente en la explotación de nuestros recursos naturales, sino en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población.

En cuanto a los ejes para la transformación productiva el proyecto cumple con el número 2 y 4 los cuales mencionan:

Eje No 2: Agregación de valor en la producción existente mediante la incorporación de tecnología y conocimiento en los actuales procesos productivos de biotecnología (bioquímica y biomedicina), servicios ambientales y energías renovables. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013)

El proyecto conlleva la utilización de tecnología y conocimientos para la producción y comercialización de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde.

Eje No 4: Fomento a las exportaciones de productos nuevos, provenientes de actores nuevos -particularmente de la economía popular y solidaria-, o que incluyan mayor valor agregado -

alimentos frescos y procesados, confecciones y calzado, turismo-. Con el fomento a las exportaciones buscamos también diversificar y ampliar los destinos internacionales de nuestros productos. (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013)

La presente propuesta se refiere a la producción y comercialización de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra, surge ante la problemática de falta de cultura nutricional en la ciudad y la tendencia poblacional hacia la obesidad y diabetes; por lo que, a continuación se presenta un producto procesado a base de harina de plátano, que posee altos contenidos vitamínicos, lo que además, abre una posibilidad para su exportación ampliando así el mercado; contribuyendo también a la generación de fuentes de empleo.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General.

Conocer el entorno de la ciudad de Ibarra para determinar los Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos en el ámbito de producción y comercialización de bebidas instantáneas.

1.2.2 Objetivos Específicos.

- Identificar las políticas o normativa local de fomento productivo.
- Analizar las fuentes de financiamiento locales.

- Analizar la situación Socio-Económica de la población de Ibarra
- Analizar el nivel Tecnológico instalado en la ciudad de Ibarra, en lo referente a la industria de bebidas.

1.2.3 Variables e Indicadores de las Variables.

1) Políticas locales de fomento productivo.

- Incentivos productivos
- Ordenanzas Municipales
- Ordenanzas Provinciales
- Leyes Nacionales

2) Fuetes de Financiamiento Locales.

- Instituciones Financieras de apoyo a la Compañía
- Tasas de Interés
- Plazos
- Montos mínimos y máximos

3) Situación Socio-Económica de la ciudad de Ibarra.

- Población Económicamente Activa
- Pobreza
- Empleo y Subempleo
- Población por edades

- Ingresos por Actividad Económica

4) Nivel Tecnológico instalado en la ciudad de Ibarra.

- Comunicación
- Conectividad
- Energía Eléctrica
- Equipo
- Software

1.2.4 Matriz de Relación Diagnóstica.

Cuadro 1 Desarrollo de Matriz Diagnóstica.

MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA				
Objetivo	Variables	Indicadores	Técnica	Fuente
Identificar las políticas o normativa legal de fomento productivo	Políticas locales de fomento productivo	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos a la producción 	Entrevista	Municipio de Ibarra
		<ul style="list-style-type: none"> • Ordenanzas Municipales 	Entrevista	Municipio de Ibarra
		<ul style="list-style-type: none"> • Ordenanzas Provinciales 	Entrevista	Municipio de Ibarra
		<ul style="list-style-type: none"> • Leyes Nacionales 	Internet	Página web estatal
Analizar las fuentes de financiamiento locales	Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Instituciones financieras de apoyo a la Compañía 	Internet	Bancos de la ciudad de Ibarra
		<ul style="list-style-type: none"> • Tasas de Interés 	Internet	Bancos de la ciudad de Ibarra
		<ul style="list-style-type: none"> • Plazos 	Internet	Bancos de la ciudad de Ibarra

		<ul style="list-style-type: none"> • Montos 	Internet	Bancos de la ciudad de Ibarra
Determinar la situación Socio-Económica de la población de Ibarra	Situación Socio Económica	<ul style="list-style-type: none"> • Población Económicamente Activa 	Internet	INEC
		<ul style="list-style-type: none"> • Pobreza 	Internet	INEC
		<ul style="list-style-type: none"> • Empleo y Subempleo 	Internet	INEC
		<ul style="list-style-type: none"> • Población por edades 	Internet	INEC
		<ul style="list-style-type: none"> • Ingresos 	Internet	INEC
Establecer el nivel tecnológico instalado en Ibarra, en lo referente a la industria de bebidas	Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación 	Internet	Técnico CNT
		<ul style="list-style-type: none"> • Conectividad 	Internet	Técnico CNT
		<ul style="list-style-type: none"> • Energía eléctrica 	Internet	Técnico Emelnorte
		<ul style="list-style-type: none"> • Equipo 	Internet	
		<ul style="list-style-type: none"> • Software 	Internet	Técnico Informático

Elaborado por: Gabriela Peñafiel.

1.2.5 Políticas Locales de Fomento Productivo.

El Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, COOTAD expedido en octubre, 2010 es la ley que regula la organización de los Gobiernos Autónomos Descentralizados, el mismo que garantiza su autonomía administrativa, política y financiera en el marco de un Sistema Nacional de Competencias destinado a consolidar la descentralización territorial.

Dentro de las competencias de los Gobiernos Autónomos Descentralizados Provinciales numeral 7, vale la pena mencionar lo siguiente relativo a incentivar la producción en la provincia. “Fomentar las actividades productivas provinciales, incluyendo al sector turismo”.

Dentro de este ámbito se ha implementado el Programa de Desarrollo Rural del Norte del Ecuador (PDRN), programa bilateral firmado entre la República del Ecuador y el Reino de Bélgica para contribuir a mejorar las condiciones de vida de la población más pobre de las zonas rurales de cinco provincias: norte de Pichincha, Imbabura, Carchi, Esmeraldas y Manabí, a través de potenciar las actividades productivas y así, incrementar los ingresos y el empleo. Para el efecto, el Programa cuenta con un componente de fortalecimiento institucional de los gobiernos autónomos descentralizados, GADs, responsables del fomento productivo para “crear o fortalecer una arquitectura institucional apropiada que apoye el desarrollo de las economías rurales de grupos sociales menos favorecidos”.

Dentro de las políticas de fomento e incentivo a la producción se han dispuesto políticas como.

Cuadro 2 Políticas de Incentivos Productivos

Objetivo de la política	Acciones públicas productivas provinciales
Fortalecimiento de la organización de los Gobiernos Provinciales.	<ul style="list-style-type: none"> • Reestructuración de Servicios • Creación de direcciones de fomento productivo territorial. • Fortalecimiento de las asociaciones de gremios productivos públicos, privados y comunitarios
Hacer más competitivo el entorno empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de incentivos tributarios y fiscales. • Benchmarking sobre experiencias exitosas de otros países y regiones • Impulso de cadenas productivas de los productos estrella o con potencial económico – exportador. • Promover la articulación de los productores con los mercados reales y potenciales
Acondicionamiento del territorio al desarrollo económico y a la competitividad.	<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura para la producción. • Construcción de una visión de desarrollo concertada • Alianzas con universidades y centros de innovación, formación y capacitación.
Fomento productivo con recursos públicos	<ul style="list-style-type: none"> • Cajas provinciales de fomento productivo. • Gestión para el financiamiento MYPES • Uso de fondos públicos para la reconversión productiva. • Transferencias directas de financiamiento, fondos semilla o de la asistencia técnica a asociaciones de pequeños productores. • Promoción de emprendimientos.

Fuente: (Proaño, 2014)

Elaborado por: Gabriela Peñafiel, Basado de Jorge Proaño Bonilla.

Programas para el Fomento Productivo.

Existen varios programas que ha impulsado el estado a través de las distintas leyes promulgadas, las mismas que constan en el código de la producción como incentivos a la producción a continuación se nombraran algunos programas.

- **EmprendEcuador:** Busca los 240 emprendimientos dinámicos para apoyarlos con una capital semilla de hasta USD 50.000 y que en el 2020 se convertirán en las empresas medianas que impactarán en la transformación productiva. En la actualidad este programa ya no se lleva a cabo en el país.
- **CreEcuador:** Invertirá temporalmente en proyectos de mayor necesidad de inversión y con alto impacto para maximizar la infraestructura y transformación productiva; para dar acceso a los pequeños productores a la propiedad de estas empresas o proyectos y de esta manera puedan apropiar el valor del proceso de transformación.
- **Innova Ecuador:** Programa que invierte hasta USD 300.000 para que la tecnología de alto impacto sectorial en los 14 sectores priorizados sea de libre uso.

En relación a los programas sectoriales, los programas de mayor impacto son: acceso a la tierra, innovación y mejora a la productividad agrícola campesina, programa negocios rurales inclusivos, puertos artesanales, desarrollo de atractivos turísticos, fomento del turismo comunitario, promoción turística, programa integral de fomento a la productividad, calidad e internalización de los actores de economía popular, micro, pequeña y mediana empresa,

capacitación basada en competencias laborales, centro de socios empleo, programa de eliminación del trabajo infantil, de becas para la innovación.

Existen también incentivos tributarios de fomento y apoyo a la producción a continuación se mencionan algunos.

- Exoneración del Impuesto a la Renta si se reinvierte en activos productivos no inmobiliarios.
- Deducción del Impuesto a la Renta en nuevos puestos de trabajo, con mayores beneficios para incorporación de discapacitados.
- Exoneración del Impuesto para las actividades de energía renovable.
- Exoneración del Impuesto a la Renta a la inversión productiva en los sectores priorizados.
- Deducción del gasto en nueva mano de obra en nuevos emprendimientos en zonas de menor desarrollo por los primeros años. Esto dinamizará zonas deprimidas y contrarrestará la menor productividad y educación de la mano de obra en esas zonas.

Zonas especiales de desarrollo Económico: A diferencia de las zonas franca del pasado estas son un instrumento que potencia la política de fomento productivo e industrial. Se busca deliberadamente a través de este instrumento que se genere aglomeraciones para la transformación productiva industrial de exploración, transferencia tecnológica y oferta internacional de servicios de logística. (Consejo Sectorial de la Producción, 2012)

1.2.6 Análisis Económico del Entorno.

Financiamiento.

Entre las instituciones financieras de apoyo a la Compañía en la ciudad de Ibarra se puede mencionar las siguientes:

Corporación Financiera Nacional

El apoyo financiero y productivo que brinda la CFN consiste en el financiamiento de pasivos con el sistema financiero público y privado, manteniendo el destino final de la operación (Activo Fijo o Capital de Trabajo) y concesión de financiamiento adicional para el desarrollo de su proyecto; se relaciona con la Política pública pues está apoya al desarrollo del sector transportista público urbano, interprovincial e inter-cantonal, sector floricultor con mercados en crisis y el sector empresarial en general. (CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, 2014)

Banco Bolivariano

El crédito que diseñamos para que puedas impulsar tu negocio cubriendo tus necesidades de capital de trabajo, inversión en activos fijos y financiamientos a corto y mediano plazo. Juntos construimos relaciones con futuro.

Beneficios:

- Acceso a crédito fácil y rápido.
- Monto y plazo a financiar de acuerdo a tu capacidad de endeudamiento.
- Protección ante imprevistos gracias al seguro de desgravamen.
- Seguro de desgravamen para codeudor*

Requisitos:

- RUC actualizado
- Nómina de accionistas vigente
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones vigente (C.C.O.)
- Copia del nombramiento vigente del Representante Legal
- Copias de cédula y certificado de votación del Representante legal y de los accionistas mayoritarios
- Balances fiscales presentados al SRI de 2 últimos años
- Balance interno último trimestre, firmado por el Representante Legal y el Contador.
- Planilla de servicios básicos
- Soportes patrimoniales (copia matrícula vehículo, impuestos prediales, etc.)

Banco Internacional

En la actualidad este banco no posee programas de fomento productivo, otorga préstamos una vez constituida la empresa, por lo que uno de sus requisitos es el RUC de la organización.

Banco Pichincha

Crédito Productivo

El crédito Productivo financia la operación o ampliación de su negocio, con capital de trabajo o compra de activos fijos.

Beneficios:

Le ofrecemos los montos y plazos ajustados a su necesidad y posibilidad de su negocio. Tan pronto como usted requiere. Productivo le da la aprobación y desembolso de su crédito en el menor tiempo. Le ofrecemos períodos de pago y valor de las cuotas de acuerdo al flujo del negocio. Usted y su negocio se encuentran protegidos ante imprevistos, cuenta con un seguro de desgravamen e incendio. Su crédito puede ser garantizado por una hipoteca o aval personal.

En la ciudad de Ibarra es limitado el apoyo para la creación de Compañías, algunas instituciones financieras del sector privado no poseen programas de fomento financiero productivo, por lo que otorgan créditos a empresas ya constituidas. Los bancos privados prestan los montos que el consumidor desee, pero para acceder a estos créditos es necesario una garantía ya sea en dinero o en bienes muebles para hipotecar.

Por otro lado, el Estado ha impulsado el sector productivo, y las instituciones financieras públicas otorgan créditos cuyos montos y tasas de interés están estipulados en el contrato y dependen del proyecto o el tipo de empresa que se desee crear.

Cuadro 3 Opciones de Financiamiento – Bancos de Ibarra

ENTIDAD	Beneficiarios	Monto Mínimo de Financiamiento	Monto Máximo de Financiamiento	Porcentaje de Financiamiento	Tasa de Interés	Operaciones Financiadas
Corporación Financiera Nacional	Personas Naturales y Jurídicas	50.000	25 millones por sujeto de crédito. 50 millones por grupo económico.	Hasta el 100% de la deuda que el cliente desee refinanciar.	Vigente a la firma del contrato	Financiamiento de pasivos adquiridos con proveedores nacionales o Instituciones financieras públicas o privadas cuyo destino haya sido activo fijo o capital de trabajo de actividades productivas.
Banco Bolivariano	Personas Naturales y Jurídicas	<ul style="list-style-type: none"> Monto y plazo a financiar de acuerdo a tu capacidad de endeudamiento Amortización mensual. 	<ul style="list-style-type: none"> Monto y plazo a financiar de acuerdo a tu capacidad de endeudamiento Amortización mensual. 	De acuerdo a la capacidad de endeudamiento	11.18 %	El crédito que diseñamos para que puedas impulsar tu negocio cubriendo tus necesidades de capital de trabajo, inversión en activos fijos y financiamientos a corto y mediano plazo. Juntos construimos relaciones con futuro.

Banco Pichincha	Personas Naturales y Jurídicas	Montos mínimos ajustados a la posibilidad del negocio	Montos máximos ajustados a la posibilidad del negocio,	De acuerdo a la Capacidad de endeudamiento.	11.23 %	El crédito Productivo financia la operación o ampliación de su negocio, con capital de trabajo o compra de activos fijos.
--------------------	--------------------------------------	---	--	---	------------	--

Elaborado por: Gabriela Peñafiel.

1.2.7 Análisis Socio Económico.

Población Económicamente Activa.

Según datos del INEC censo poblacional 2010 la Población Económicamente Activa en la ciudad de Ibarra es de 80.699 habitantes concentrándose la mayor población en la cabecera cantonal con 63.984 habitantes y lo restante en las parroquias rurales.

El tipo de empleo más representativo de la ciudad se encuentra en el sector privado con 24.975 personas empleadas.

Índices de Pobreza.

Tomando como fuente datos el censo poblacional 2010 realizado por el INEC la pobreza en Ibarra fue del 39.8% en relación con el 2001 que fue del 59.3% esta ha disminuido considerablemente, tomando en cuenta que el nivel de escolaridad y el nivel de analfabetismo también se ha reducido la ciudad.

Índices de Empleo y Subempleo.

La tasa de ocupados según datos del INEC censo poblacional 2010 en Ibarra, se ubica en el sector terciario con un 64.8% y representa 41.452 habitantes en la cabecera cantonal. En las seis parroquias se destaca la actividad primaria, especialmente en Lita y La Carolina con

porcentajes del 66.92% y 78.51% respectivamente, ubicados en este sector debido a la utilización del suelo en la actividad agrícola.

Como se observa en el Cuadro 3, el 32% laboran en el sector privado, en segundo lugar, se ubican los empleados que trabajan por cuenta propia con un 26.44% y como tercera fuente de empleo con un 14.56% de la población ocupada en la ciudad de Ibarra trabajan en el sector público. Por otro lado, el subempleo asciende a 44.2% en la ciudad de Ibarra.

Cuadro 4 Índices de Ocupación

Categoría de Ocupación	Casos	%
Empleado/a u obrero/a del Estado, Gobierno, Municipio, Consejo Provincial, Juntas Parroquiales	11345	15
Empleado/a u obrero/a privado	24975	32
Jornalero/a o peón	8093	10
Patrono/a	3859	5
Socio/a	1287	2
Cuenta propia	20610	26
Trabajador/a no remunerado	1453	2
Empleado/a doméstico/a	3037	4
Se ignora	3279	4
Total	77938	100

Fuente: Censo Poblacional 2010, INEC.

Elaborado por: Gabriela Peñafiel.

Cuadro 5 Población por edades

Cantón	Parroquia	Grupos de Edad					
		De 10 a 24	De 25 a 39	De 40 a 54	De 55 a 69	De 70 a 84	De 85 a 99
Ibarra	Ambuqui	1.709	1.018	812	502	253	52
	Angochagua	860	434	494	459	348	56
	Carolina	816	432	363	353	163	41
	Ibarra	40.014	31.564	22.369	12.522	5.899	1.116
	La Esperanza	2.472	1.377	954	630	337	52
	Lita	1.051	596	397	218	90	15
	Salinas	539	386	219	150	66	14
	San Antonio	5.128	3.728	2.566	1.665	882	167
	Total	52.589	39.535	28.174	16.499	8.038	1.513

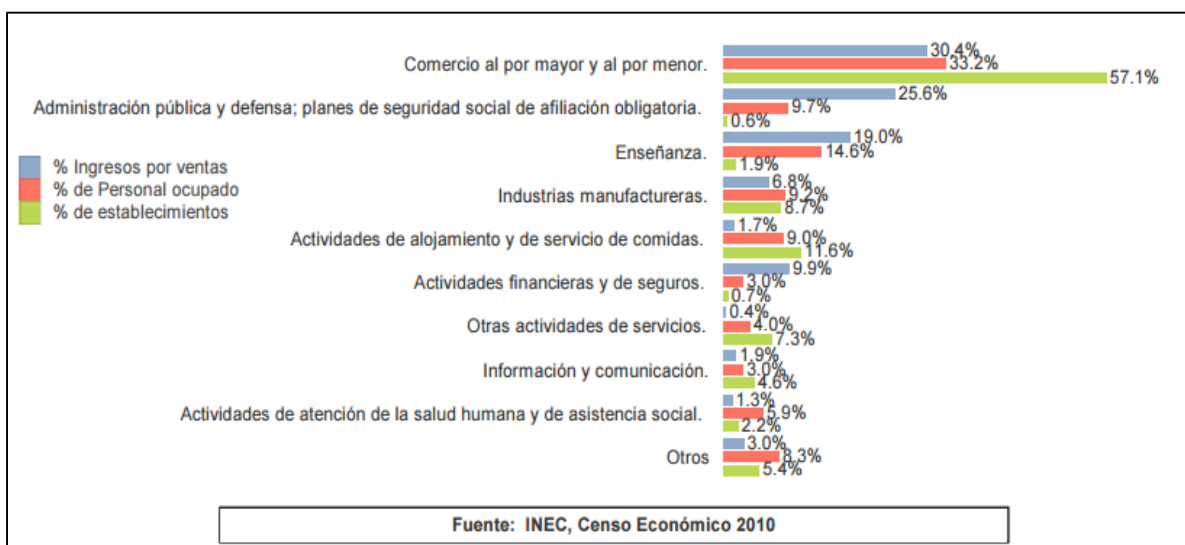
Fuente: Censo Poblacional 2010, INEC

Gráfico 1 Participación por la Actividad Económica

• Participación de la actividad económica	
Establecimientos económicos:	9.4 mil establecimientos (58.2% de la provincia de IMBABURA).
Ingreso por Ventas:	1,701 millones (68.7% de la provincia de IMBABURA).
Personal Ocupado:	28.7 mil personas (61.6% de la provincia de IMBABURA).
Principales actividades que generan mayor ingreso	
Clasificación CIIU 4.0 Actividad Principal	%
Comercio al por mayor y al por menor - reparación de vehículos automotores y motocicletas.	30.4%
Administración pública y defensa - planes de seguridad social de afiliación obligatoria.	25.6%
Enseñanza.	19.0%
Fuente: INEC, Censo Económico 2010	

FUENTE: INEC

Como se puede observar en el gráfico 1 la actividad principal de los Ibarreños es el comercio al por mayor y menor, la reparación de vehículos automotores y motocicletas, con el 30.4 % de la población dedicada a esta actividad. Se puede concluir que la principal fuente de ingresos para esta ciudad es el comercio, una fuente no muy segura por distintos motivos económicos esto puede presentar bajas en cuanto al consumo de los ciudadanos.

Gráfico 2 Participación Por Actividad Económica

Fuente: INEC

Por otro lado, se observa en el gráfico 2 el porcentaje de establecimientos para el comercio representa el 57.1%, y no se observa industrias dedicadas a la producción de bienes transformados en la ciudad.

1.2.8 Nivel Tecnológico en la ciudad de Ibarra.

Provisión de energía.

La energía eléctrica producida de fuentes térmicas equivale al 43,3% en la actualidad, mientras las provenientes de fuentes hidroeléctricas es de 45,3%. El desarrollo del sector energético es estratégico para el Ecuador. En esta perspectiva el desarrollo del sector deberá garantizar el abastecimiento energético a partir de una apuesta a la generación hidroeléctrica que permita reducir de manera progresiva la generación termoeléctrica y un fortalecimiento de

la red de transmisión y sub-transmisión, adaptándola a las actuales y futuras condiciones de oferta y demanda de electricidad. Actualmente el gobierno ha impulsado los siguientes proyectos energéticos Coca Codo Sinclair, Minas San Francisco, Delsitanisagua, Manduriacu, Mazar Dudas, Toachi Pilatón, Quijos, Sopladora y Villonaco, son los 9 proyectos que permitirán generar energía renovable de la manera más eficiente y sustentable provechando la diversificación de las fuentes de energía, la aplicación de tecnología limpia, la reducción de contaminación, pero sobretodo con claros lineamientos de respeto a la naturaleza. Los proyectos emblemáticos son el claro ejemplo de un nuevo Ecuador que avanza, alcanzando niveles históricos en desarrollo productivo, energético y social. (Ministerio de electricidad y energía renovable, 2014)

Desde el ámbito local, se debe gestionar la mejora y ampliación del alumbrado público de las localidades, así como también la elaboración de normativas específicas para los cascos urbanos históricos, en cuanto al manejo de las redes de energía y conectividad. Se deberá priorizar la extensión de las redes eléctricas y de conectividad para zonas rurales, dando facilidades y gestionando de manera conjunta con la comunidad su implantación; y también velar por el cumplimiento de la normativa eléctrica en cuanto a las distancias y afectaciones que deben mantener los cables de alta y media tensión, en zonas urbanas, rurales y naturales.

Conectividad y Telecomunicaciones

El sector de las telecomunicaciones se ha desarrollado de manera asimétrica en los últimos años en el Ecuador. Por una parte, se evidencia un permanente crecimiento en la oferta y demanda de telefonía móvil y, por otra, un estancamiento en la oferta de telefonía fija. La tendencia en el mercado mundial demuestra que la telefonía fija todavía puede seguir

desarrollándose a partir del uso de nuevas tecnologías y ofrecer nuevos servicios, bajo el concepto de convergencia de servicios, tales como triple play (televisión, telefonía e internet), banda ancha, etc. Por otro lado, el acceso a internet muestra un desequilibrio que privilegia los centros poblados principales. A nivel nacional se identifica la necesidad de extensión de la red de telefonía fija y el acceso a internet en el territorio nacional, desarrollando nuevas infraestructuras en zonas urbano-marginales y rurales del país, que permitan democratizar el acceso en escuelas públicas, centros comunitarios y oficinas públicas en todos los niveles de Gobierno.

Tecnología y equipo

En el desarrollo de una bebida en polvo que aparentemente es fácil de elaborar, hay toda una serie de tecnologías empleadas en la elaboración de todos y cada uno de los ingredientes que forman parte de una formulación final. (García, 2011)

Para la producción y comercialización de bebidas instantáneas es necesario tecnología agroindustrial, a continuación, se presenta la maquinaria necesaria para su elaboración.

- Trituradora
- Centrifugadora
- Mezcladora
- Balanza
- Secadora: Estufas de secado y esterilización
- Mesas de acero inoxidable
- Batidora

- Homogeneizadora
- Empacadora
- Peladora

Mediante la técnica de observación se pudo constatar que en Metalmecánica Vásquez diseñan algunos materiales para industrias, pero se oferta en mayor cantidad equipos para frutas, cárnicos y lácteos; en Metalmecánica Jonnelly se oferta artículos como puertas, ventanas para construcción y trabajan bajo pedidos para la elaboración de otros artículos; se visitó INDUMEI Industria Metálica Ibarra, aquí se construye todo tipo de maquinaria para la industria agropecuaria como cernidora, trilladora, mezcladoras, peladoras, molinos, pulverizadoras entre otras, trabajan bajo pedidos y requerimientos del cliente.

En la ciudad existen muy pocas empresas dedicadas a la elaboración de maquinaria para la agroindustria, la mayoría de Metalmecánicas ubicadas en Ibarra se dedican a la cerrajería entre otras actividades distintas al giro del negocio.

1.3 Construcción de la Matriz (AOOR)

Cuadro 6 Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Talento Humano: La creación de la empresa contará con mano de obra de calidad y contribuirá para la reducción de la tasa de desempleo en el país. Medio local existen profesionales graduados en Agroindustrias. • Apoyo de entidades gubernamentales para financiamiento: Se contará con entidades como la Corporación Financiera Nacional, el Banco del Pacífico y Banco Ecuador como alternativas para el financiamiento del proyecto. • Apoyo instituciones financieras privadas: El apoyo de instituciones financieras privadas es indispensable, estas otorgan créditos productivos, los mismos que servirán como capital de trabajo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Oferta de productos sustitutos: Como oponente tenemos los productos sustitutos como las bebidas instantáneas Nestlé. • Consumo de productos de bajos contenidos nutricionales: La tendencia de consumo hacia productos con bajos contenidos nutritivos ha incrementado en la actualidad. • Bajo Nivel Tecnológico: En la ciudad de Ibarra existen muy pocas empresas dedicadas a la elaboración de maquinaria para agroindustria, se puede notar que la mayoría de metalmecánicas presta servicios de cerrajería y se elabora muy poca maquinaria para la agroindustria.

<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de programas impulsados por el estado: Los programas que impulsa el estado para el fomento productivo permitirá tener mayor acceso a créditos para la implementación del proyecto. 	
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Competencia: Se ha observado que en la ciudad no existen empresas dedicadas a la comercialización y producción de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano; pero si existen sustitutos. • Comercialización a nivel nacional e internacional: La expansión del mercado es importante puesto que permite el crecimiento de la empresa, así mismo cubrir la demanda en mercados internacionales. • Alianzas estratégicas con entidades gubernamentales: Buscar alianzas estratégicas para comercializar el producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • No poder ubicar el producto: En el mercado existe competencia en cuanto a productos sustitutos por lo tanto el producto no puede ser acogido satisfactoriamente por los consumidores • No poder producir: Otro riesgo que se puede presentar es el no contar con una capacidad óptima de producción y no se logre cubrir toda la demanda. • No contar con proveedores a tiempo: La presencia de proveedores no tan cercanos a la ciudad es otro riesgo que se presenta, por lo que estos no

<ul style="list-style-type: none"> • Suficiente materia prima para abastecer la producción: La materia prima indispensable para la elaboración del producto es de fácil obtención y traslado. 	<p>entregarían la materia prima a tiempo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • No contar con financiamiento: La falta de instituciones financieras que otorguen créditos a la Compañía puede representar un riesgo para el presente proyecto
---	--

Elaborado por: Gabriela Peñafiel.

1.4 Identificación de oportunidad de Inversión

Luego de analizar la matriz AOOR, se puede determinar que en la ciudad de Ibarra es notable la inexistencia de empresas dedicadas a la producción y comercialización de productos, lo que representa una ventaja competitiva para el proyecto. Por otro lado, existen fuentes de financiamiento que apoyan los emprendimientos, lo que permite obtener un capital de trabajo adecuado para la implementación de la empresa. Así mismo se puede evidenciar la carencia de productos nutritivos en esta zona.

Según datos del INEC censo poblacional 2010 en la provincia de Imbabura- Lita, Intag, El Chota; existen 2.214 hectáreas de plantaciones de banano de las cuales 1991 hectáreas están cosechadas y su producción es de 9.698 Toneladas Métricas. Se puede evidenciar una oportunidad de inversión, puesto que se cuenta con materia prima abundante para la

elaboración de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano. (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones, 2015)

A continuación, se presenta “La creación de una empresa procesadora y comercializadora de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde en la ciudad de Ibarra”, lo que permitirá dinamizar la economía en la provincia y así mismo solucionar problemas alimenticios brindando un producto de calidad y con alto contenido vitamínico, tendiente a fortalecer y desarrollar un consumo saludable.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Introducción

Para el desarrollo del presente capítulo se utilizó fuentes bibliográficas, tomando conceptos de libros, enciclopedias y comparándolos con la situación actual del proyecto. Se acudió a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte y Universidad Católica de Ibarra; también se realizó la investigación secundaria en páginas de internet para complementar los fundamentos teóricos, para la obtención de la información que se presenta a continuación.

Para una mejor comprensión de los lectores, las conceptualizaciones de los términos se presentan agrupadas según los capítulos necesarios para el estudio de factibilidad; a saber: Diagnóstico Situacional, Estudio de mercado, Estudio técnico, Estudio Financiero, Estudio Económico, Impactos.

2.2 Objetivo

Fundamentar teóricamente cada uno de los procesos desarrollados en el presente trabajo de grado.

2.3 Conceptualización de términos relacionados al Diagnóstico Situacional.

2.3.1 Diagnóstico Situacional.

“El diagnóstico situacional permite producir conocimientos para la acción y toma de decisiones en forma participativa e inclusiva adecuada a la realidad y el contexto de los actores en torno a un tema significativo para estos”. (Morales, 2011)

Permite la obtención de conocimientos en base a la realidad del entorno para la acción y toma de decisiones adecuada tomando en cuenta factores externos involucrados en la investigación.

2.3.2 Estudio de Factibilidad.

“Sirve para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación”. (Angelfire, 2011)

El estudio de factibilidad es importante para el desarrollo de un proyecto de inversión, este nos permite determinar si se ejecuta o se posterga.

2.3.3 Cambio de la Matriz Productiva.

En un informe presentado por la (Secretaria Nacional de PPlanificación y Desarrollo, 2013) se concluye que es la forma cómo se organiza la sociedad para producir determinados bienes y servicios no se limita únicamente a los procesos estrictamente técnicos o económicos, sino que también tiene que ver con todo el conjunto de

interacciones entre los distintos actores sociales que utilizan los recursos que tienen a su disposición para llevar adelante las actividades productivas. A ese conjunto, que incluye los productos, los procesos productivos y las relaciones sociales resultantes de esos procesos, denominamos matriz productiva.

Es la forma como interactúan las personas para la producción de bienes y servicios no necesariamente técnicos y económicos si no como se utilizan los recursos para el desarrollo de actividades productivas en el país.

2.4 Conceptualización de términos relacionados con el Estudio de Mercado.

2.4.1 Mercado.

“Un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto, y los vendedores, la oferta”. (Mankiw, 2012, pág. 41).

El mercado es el lugar en el que interactúan ofertantes y demandantes para adquirir bienes y servicios.

2.4.2 Estudio de Mercado.

El estudio de mercado tiene como objetivo medir y cuantificar el número de individuos, empresas u otras entidades económicas que potencialmente representan una demanda

que justifique la instalación y puesta en marcha de una entidad productora de bienes y servicios debidamente identificados, en un período determinado, incluida la estimación del precio que estos consumidores estarían dispuestos a pagar por el producto. (Araujo, 2012, pág. 23)

El estudio de mercado es importante, pues mediante este se puede conocer si existe necesidad insatisfecha, así como también permite conocer lo potenciales clientes, determinar sus gustos y preferencias para tener claro como direccionar el bien a producir o el servicio que se va a prestar.

2.4.3 Producto.

La identificación del producto o servicio implica una descripción lo más detallada posible. Debe incluir su naturaleza, forma, unidad de medida, colores y demás características y propiedades que permitan mayor conocimiento del producto, de manera que tenga una idea clara la cual es el producto objeto del estudio, sin que esto implique incluir información excesiva, así como también la identificación del producto debe contener información que permite conocer su antigüedad y competitividad en el mercado. (Araujo, 2012, pág. 27)

El producto es el bien con el cual se va a satisfacer necesidades luego de haber pasado por un proceso de transformación y con las características adecuadas será vendido en el mercado.

2.4.4 Oferta.

“La cantidad de un bien que los vendedores quieren y pueden vender”. (Mankiw, 2012, pág. 47)

La oferta es la cantidad de bienes producidos o servicios prestados que los productores están dispuestos a vender bajo condicionantes de mercado, tomando en cuenta variedad de productos para satisfacer necesidad del consumidor requirente.

2.4.5 Demanda.

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. (Córdova, 2011, pág. 62)

La demanda es la cantidad de bienes producidos o servicios prestados que las personas adquieren a un precio establecido por el mismo mercado.

2.4.6 Precio.

“Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”. (Baca, Urbina, 2013, pág. 61)

De lo citado anteriormente precio es el valor monetario dado a un bien producido o a un servicio prestado, el mismo que es fijado en base a costos, demanda y competencia.

2.4.7 Publicidad.

“Cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado”. (Kotler, 2013, pág. 462)

La publicidad es un medio utilizado por los productores para hacer conocer el bien o servicio que se va a producir o vender, es muy importante puesto que se puede determinar la acogida del producto durante un periodo determinado.

2.4.8 Comercialización.

La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos; por tanto, el análisis de la oferta y la demanda deberá ser complementado con el estudio de los diversos elementos de la comercialización. (Araujo, 2012, pág. 47)

La comercialización es la mezcla de actividades y estrategias utilizadas por los comerciantes para vender el bien o servicio, por lo tanto, realizan un análisis exhaustivo de la oferta y la demanda existente en el mercado.

2.4.9 Medios de Producción.

Los medios de producción están comprendidos por materiales, herramientas y otros instrumentos con los cuales los productores trabajan. Dentro de esto incluye: maquinaria, herramientas, la tierra, las materias primas, las unidades de producción de bienes (fábricas) y en general todo aquello necesario para el trabajo y la producción del bien o servicio.

2.4.10 Recursos o Factores Productivos.

El hecho de satisfacer necesidades humanas requiere la producción de bienes y servicios, así como también la explotación de factores productivos

Los recursos son los factores o elementos básicos utilizados en la producción de bienes y servicios, por lo que se les puede denominar factores de la producción tradicionalmente estos factores se clasifican en tres categorías:

- a) Tierra
- b) Trabajo
- c) Capital

a) Tierra

En economía, el término tierra se usa en un sentido amplio, indicando no solo la tierra cultivable y urbana, sino también los recursos naturales que contiene como minerales.

b) Trabajo

El factor trabajo se refiere a las facultades físicas e intelectuales de los seres humanos que intervienen en el proceso productivo.

c) Capital

El capital comprende las edificaciones, las fábricas, las maquinarias y equipos, la existencia de medios elaborados y demás medios utilizados en el proceso productivo.

2.4.11 Elementos del costo de Producción.

Los elementos que conforman el costo de producción son:

a) Materia Prima Directa

Es el material o materiales sobre los cuales se realiza la transformación, se identifican plenamente con el producto elaborado.

b) Mano de Obra Directa

Es el salario que se paga a los trabajadores que intervienen directamente en la fabricación del producto.

c) Costos Indirectos de Fabricación

Este elemento está constituido por.

Materia Prima Indirecta

Son los materiales utilizados en el proceso productivo que no se identifican plenamente con el producto, por lo tanto, no son fácilmente medibles y cuantificables; requieren ser calculados de acuerdo a una base de distribución específica.

Mano de Obra Indirecta

Es el sueldo o salario que se paga al personal que no interviene directamente en la fabricación del producto, pero sirve de apoyo indispensable en el proceso productivo.

Otros Costos Indirectos

Son los egresos que se realizan por concepto de servicios correspondientes a la planta, tales como: seguros, arriendo, teléfono, agua, luz.

Para la producción de bienes y servicios es necesario la obtención de recursos necesarios para la satisfacción de necesidades como son Tierra, que son los recursos naturales, Trabajo son facultades físicas e intelectuales de los trabajadores y el capital que son los medios necesarios para la producción del bien o servicio.

Por otro lado, se tiene los costos de producción que están comprendidos por la Materiales directos, Mano de obra directa y costos indirectos de producción, estos costos permiten determinar rubros importantes al momento de producir el bien o servicio.

2.4.12 Descripción del producto o servicio.

Plátano Verde en Ecuador

Según un documento del (Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones,[PROECUADOR], 2015) afirma que el plátano, también conocido como “Plátano macho, Plátano verde o Plátano para cocer” es un fruto de la familia de las Musáceas, especie *Musa paradisiaca*, más grande y menos dulce que otras variedades de su misma familia. A pesar que su origen es del Sudoeste Asiático, a lo largo de los años su cultivo se ha extendido a Centroamérica, Sudamérica, y África Subtropical.

El plátano tiene forma alargada, ligeramente curvada y cada unidad puede llegar a pesar aproximadamente unos 200 gramos, tiene piel gruesa y de color verdoso y su pulpa es color blanco. La pulpa tiene una consistencia harinosa y su sabor, a diferencia de otros plátanos, no es dulce, apenas contiene hidratos de carbono sencillos o azúcares.

Es una fruta de uso exclusivamente culinario. La cocción no altera su contenido de hidratos de carbono (almidón). Su preparación es similar al modo que se cocinan las patatas y las hortalizas, es decir, cocido, frito, asado o al horno, y también puede ser empleado como

ingrediente de ciertas sopas. En algunos países tropicales, se lo utiliza también para producir harina para la elaboración de pan, obtenida por deshidratación de la pulpa y de alto valor alimenticio. En el Ecuador, el plátano forma parte de la canasta básica familiar, al ser la materia prima de deliciosos platos tradicionales sobre todo de la región costa.

Las plantaciones de plátano se pueden observar por todo el Ecuador, gracias a que su clima es beneficioso para el cultivo de plátano, banano y otras futas. Ecuador situado en la mitad del mundo cuenta con una zona tropical húmeda, lo que permite producir de manera constante en cada temporada del año. Por otro lado, el excelente estado de las carreteras y vías y cortas distancias entre plantaciones hace que el tiempo transcurrido desde la recogida de la fruta hasta el envío sea mínimo, generando ventajas competitivas del país.

Beneficios del plátano verde

- Los plátanos verdes contienen una gran cantidad de almidón resistente
- Los plátanos verdes también son una buena fuente de fibra. Una porción de una taza de plátano verde hervido contiene 3,6 g de fibra, 14% del valor diario. El valor porcentual diario se basa en una dieta de 2000 calorías para un adulto sano. La fibra también puede reducir el riesgo de diabetes y enfermedades cardíacas.
- El plátano verde es rico en potasio, una porción de una taza de plátano verde hervido contiene 531 mg de potasio. Incluir más alimentos ricos en potasio en tu dieta puede ayudar al control de la presión arterial.
- Los plátanos verdes también son ricos en vitamina B6, con una porción de una taza hervida que contiene 39% del valor diario. La vitamina B6 desempeña un papel

importante en más de 100 reacciones enzimáticas del cuerpo. También es necesaria para la formación de la hemoglobina, la proteína que transporta el oxígeno en el cuerpo. Además, la vitamina B6 ayuda al control de azúcar en la sangre.

Harina de plátano verde

La harina de plátano verde es rica en almidón resistente, un tipo de carbohidrato que tiene propiedades que actúan en el cuerpo y que son similares a las fibras. El almidón de plátano verde retrasa la digestión de los alimentos, ayudando a satisfacer el hambre. El almidón alcanza el intestino siendo digerido por las bacterias de nuestra flora bacteriana intestinal normal. El intestino así absorbe más fácilmente el calcio, magnesio y zinc, minerales que aceleran el metabolismo del cuerpo.

La harina de plátano verde puede traer beneficios que protegen al cuerpo contra las enfermedades del intestino, evitando el aumento de azúcar en la sangre y ayudando a perder peso. También es rica en vitaminas del complejo B, vitamina C, que tiene propiedades antioxidantes de gran alcance, y vitamina A, importante para la salud de la piel.

La harina de plátano verde contiene nutrientes necesarios para el mejoramiento de la salud en la población que consume el producto, es de fácil digestión lo que permite que sea consumido por diabéticos pues mejora los niveles de azúcar en la sangre, incluso ayuda a perder peso por ser bajo en calorías. (Nutrir y vivir, 2011)

Beneficios de la Harina de Plátano verde

- Ayuda a perder peso
- Disminuye la absorción de la glucosa mejorando el tratamiento de la diabetes
- Mejora el estreñimiento
- Promueve la saciedad y disminuye el hambre
- Previene los calambres musculares y acelera el metabolismo;
- Previene las enfermedades del corazón
- Acelera el metabolismo
- Previene el cáncer de próstata

Bebida Instantánea

“Son los productos constituidos por azúcares o mezclas de azúcares y edulcorantes autorizados o mezclas de edulcorantes autorizados, acidulantes, saborizantes, colorantes, con o sin adición de en turbiantes y otros ingredientes”. (INEC, 2010)

Requisitos

- Requisitos Específicos: Los refrescos o bebidas preparadas a partir de las mezclas en polvo deben tener sabor, aroma y apariencia característicos del producto, libre de olores y sabores extraños u objetables.
- Requisitos Físico- químicos: Las mezclas en polvo para preparar refrescos o bebidas instantáneas deben cumplir con lo especificado en el cuadro 1.

Cuadro 7 Requisitos

	Max	Método de Ensayo
Humedad. % m/m	5.0	NTE INEN 265
PH, en producto reconstituido.	4,2	NTE INEN 389

Fuente: INEN

Elaborado por: INEN

Contaminantes: Los límites máximos de los contaminantes no deben superar lo establecido en el Codex Alimentario (Codex Stam 193:1995).

Requisitos Microbiológicos

- El producto debe estar exento de bacterias patógenas, toxinas y de cualquier otro microorganismo causante de la descomposición del producto.
- El producto debe estar exento de toda sustancia originada por microorganismos y que representen un riesgo para la salud.

Mercado de bebidas instantáneas

El hablar del mercado de bebidas en polvo, es hablar de uno de los sectores más dinámicos de los últimos años dentro del ramo alimenticio en cuanto a variedad de sabores y nuevos lanzamientos se refiere. Es hablar también de uno de los sectores que más ha aportado en cuanto a tecnología usada tanto en el producto mismo como en

variedad de presentaciones. Podemos definir a las bebidas en polvo de manera general como una mezcla de micro y macro-ingredientes balanceados de tal forma que, al disolverse en un líquido, proporcione sabor, color, textura y turbidez si así se requiere. Todo esto, contenido en presentaciones convenientes que permiten usarlos en el lugar y momento que el consumidor así lo desee permitiéndole disfrutar de una bebida refrescante a su gusto. (Nutrir y vivir, 2011)

Ventajas de las Bebidas Instantáneas

- a) Sus presentaciones permiten almacenarlo en un espacio pequeño, ya sea en el hogar o incluso en los anaqueles de los supermercados y tiendas de conveniencia.
- b) Son fáciles de llevar y preparar.
- c) Permiten al consumidor ajustar el producto en cuanto a nivel de dulzor se refiere, obteniendo un producto único, enteramente a su gusto.
- d) Actualmente existen bebidas instantáneas en polvo elaboradas a base de azúcar, edulcorantes no nutritivos o mezcla de ambos, lo cual permite al consumidor decidirse por el producto que mejor se adapte a sus necesidades dietéticas o de salud, ya sea personales o familiares.
- e) Las bebidas en polvo le proporcionan al consumidor una gran variedad de opciones en cuanto a sabores, precios y presentaciones.
- f) Este sector ha incursionado no solo en el mercado de bebidas refrescantes sino también embebidas calientes usando como diluyentes leche o agua caliente para tener bebidas a base de café o a base de té, ya sea negro o verde.
- g) Finalmente podemos encontrar bebidas en polvo energizantes y fortificadas para los sectores de la población que así lo han demandado.

2.5 Conceptualización de términos relacionados al Estudio Técnico

2.5.1 Estudio técnico.

El estudio técnico aporta información muy valiosa, cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad de operación, esto es: la tecnología, magnitud de los costos de inversión, los costos y gastos de producción, todo ello en función de un programa de producción. (Araujo, 2012, pág. 57)

El estudio técnico abarca información valiosa para la realización del proyecto, en lo referente a tecnología, inversión, costos y gastos todo esto en base a la capacidad de producción del proyecto.

2.5.2 Tamaño del Proyecto.

En general, el tamaño de un proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción, considerado normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión. Esta capacidad se expresa en cantidades producidas por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de productos elaborados, por ciclo de operación o periodo definido. Alternativamente, en algunos casos la capacidad de una planta se expresa en función del volumen de materia prima que se procesa. (Araujo, 2012, pág. 73)

El tamaño del proyecto está definido en base a la capacidad física o instalada, las mismas que se pueden expresar en unidades de producción o por unidades de tiempo, también se puede medir la capacidad de la planta en base al valor o número de unidades de materia prima transformada.

2.5.1 Localización del Proyecto.

“Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo”. (Córdova, 2011, pág. 112)

La localización del proyecto es muy importante, mediante esto se puede identificar las zonas más adecuadas para la ubicación de la planta, logrando optimizar recursos y reducir costos.

2.5.2 Macro Localización.

“La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de macro-localización. Para una planta industrial, los factores de estudio macro-localización que inciden con mayor frecuencia son”: (Araujo, 2012, pág. 65)

- ✓ Proximidad al mercado de consumo
- ✓ Proximidad al mercado de materias primas

De manera secundaria debemos considerar:

- ✓ Disponibilidad de mano de obra y aspectos laborales
- ✓ Infraestructura física y de servicios.

De lo citado anteriormente se puede definir a la macro-localización como, la ubicación de la planta dentro del país, considerando algunos aspectos que resulten ventajosos para el proyecto, se puede ubicar la planta en sectores urbanos o rurales de alguna región.

2.5.3 Micro Localización.

“Micro-localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro-localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa”. (Córdova, 2011, pág. 121)

La micro-localización consiste en ubicar el proyecto de manera exacta dentro de la macro localización elegida, de esta ubicación depende el funcionamiento en condiciones óptimas de la planta.

2.5.4 Proceso Productivo.

Todo proceso de producción es un sistema de acciones dinámicamente interrelacionadas orientado a la transformación de ciertos elementos “entrados”, denominados factores, en ciertos elementos “salidos”, denominados productos, con el

objetivo primario de incrementar su valor, concepto éste referido a la “capacidad para satisfacer necesidades. (Cartier, 2011)

Son acciones orientadas a la transformación de producto mediante la utilización de distintos factores productivos con la finalidad de satisfacer necesidades de los consumidores.

2.5.5 Ingeniería del proyecto.

“Es el conjunto de procedimientos y medios que se emplean para producir un bien o un servicio”. (Spag & Spag, 2011)

Se logra determinar mediante el aprovechamiento eficiente y eficaz de los recursos que se tienen disponibles para lograr el máximo de producción de un bien o servicio.

2.6 Conceptualización de términos relacionados al Estudio Financiero

2.6.1 Estudio Financiero.

“Uno de los componentes más importantes de todo proyecto de inversión es el estudio financiero; sin este análisis, la estructura del proyecto no tendría bases ni fundamentos económicos para su implantación”. (Araujo, 2012, pág. 100)

El Estudio Financiero es el que permite fundamentar económicamente la implementación del proyecto; también aporta información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos utilizados en la producción de un bien o servicio.

2.6.2 Estados Financieros proforma.

“Los estados financieros proforma tienen como objetivo pronosticar un panorama futuro del proyecto y se elaboran a partir de los presupuestos estimados de cada uno de los rubros que intervienen desde la ejecución hasta la operación del proyecto”. (Araujo, 2012, pág. 111)

Los estados financieros proforma son una proyección que se realiza para pronosticar los recursos necesarios que intervienen en la fase de ejecución hasta la fase de operación del proyecto.

2.6.2.1 Estado de Situación Financiera Proforma.

El balance general proforma contiene los rubros que constituirán los activos de la empresa, es decir, los bienes adquiridos para materializar el proyecto. Por otro lado, se presentan los pasivos esperados de la empresa, es decir, las obligaciones financieras que adquirirán los socios del proyecto, y finalmente el capital contable que constituye el patrimonio neto de la empresa. (Araujo, 2012, pág. 112)

El balance general proforma permite estimar la situación financiera del proyecto, tomando en cuenta los activos que son los bienes que adquiere la empresa, los pasivos que son obligaciones financieras y capital con el que se implementará la empresa.

2.6.2.2 Estado de resultados proforma.

El estado de resultados proforma es un documento dinámico que tiene como finalidad mostrar los resultados económicos de la operación prevista del proyecto para los periodos subsecuentes y se elabora efectuando la suma algebraica de los ingresos menos los egresos estimados. (Araujo, 2012, pág. 115)

El Estado de resultados permite estimar la utilidad o pérdida del ejercicio, es una comparación algebraica de los ingresos menos los gastos.

2.6.2.3 Flujo de Caja proyectado.

“El flujo de caja permite establecer una base sólida para sustentar el requerimiento de crédito en un plan de negocios. Tomando en cuenta ingresos y egresos proyectados”. (crecenegocios.com, 2012)

El flujo de caja es un pronóstico de las entradas y salidas de efectivo en un período determinado. La información del flujo es importante, permite conocer oportunidades de inversión temporales o necesidades de crédito para cubrir algunos faltantes.

2.6.3 Evaluadores financieros.

2.6.3.1 Valor Actual Neto. (VAN)

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. (Baca, Urbina, 2013, pág. 208)

“Por otro lado el autor afirma que el VAN plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor anual es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos expresados en moneda actual”. (Spag & Spag, 2011, pág. 321)

El VAN representa los flujos de efectivo traídos a valor presente, el proyecto es aceptable si es igual o mayor a uno.

2.6.3.2 Tasa Interna de Retorno. (TIR)

“Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”. (Baca, Urbina, 2013, pág. 209)

Refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil. Se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VPN del proyecto sea igual a cero. (Córdova, 2011, pág. 242)

La TIR representa la tasa de descuento con la cual se traerá a valor presente los flujos proyectados.

2.6.3.3 Beneficio Costo.

La razón de beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto. (Córdova, 2011, pág. 240)

El cálculo del Beneficio Costo es importante pues permite tomar la decisión si el proyecto se acepta o se rechaza, si la razón es mayor a uno entonces el proyecto es viable financieramente.

2.6.3.4 Período de recuperación de la Inversión.

“Es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculado a partir de las entradas de efectivo”. (Trujillo, 2014)

El periodo de recuperación de la inversión representa el tiempo en que se demora en recuperar los recursos invertidos en el proyecto, ayuda a determinar el número de periodos necesarios para recuperar la inversión inicial.

2.6.3.5 Punto de Equilibrio.

La importancia que reviste una inversión futura, así como determinar en qué momento se podrán obtener utilidades son medidos con un indicador fundamental denominado punto de equilibrio que, sin representar una razón financiera, constituye un importante elemento de evaluación respecto al volumen o nivel de empleo de la capacidad de producción, en el cual los ingresos son igual a los costos. (Araujo, 2012, pág. 223)

El punto de equilibrio es el nivel en el que los ingresos se igualan a los costos, es el estado del proyecto en el que no existen ni ganancias, ni pérdida, pero el proyecto está estable financieramente.

2.6.3.6 Financiamiento del proyecto.

“La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes y servicios. Es habitual que este se canalice mediante créditos o préstamos”. (Pérez Porto & Gardey, 2013)

El financiamiento del proyecto es importante, mediante este se puede financiar actividades importantes y así le permite a esta cumplir los objetivos propuestos.

2.7 Conceptualización de términos relacionados a la Estructura Organizativa de la Empresa

2.7.1 Empresa.

Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los solicitantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial, así como sus necesarias inversiones. (López, 2016)

Empresa es una entidad organizada que, mediante la utilización de recursos humanos y financieros, realiza actividades que puede ser comerciales o de creación de bienes y servicios, con la finalidad de obtener rentabilidad económica y social.

2.7.2 Tipo de Empresa.

2.7.2.1 Compañía de Responsabilidad Limitada.

Es la que se contrae entre tres o más personas que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o su correspondiente abreviatura. (Superintendencia de Compañías, 2014)

La forma de organización de una compañía de responsabilidad limitada resulta ventajosa para la creación del proyecto, la responsabilidad recae en base al monto de aportaciones de cada socio.

2.7.2.2 Compañía.

“Es la unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio”. (Banco Interamericano de Desarrollo,[BID], 2016)

Características

Al ser una empresa en desarrollo sus principales características consisten:

- Requieren de exigencias técnicas, de calidad y legales.
- Escasa capacidad de negociación.
- Inexistencia de estrategias globales de internacionalización
- Débiles encadenamientos productivos-materias primas
- Costos elevados por desperdicio de materia prima.
- Insuficiente cantidad productiva para exportar.
- Inadecuación de la maquinaria y procedimientos propios a las normativas de calidad exigidas en empresas grandes

Base Legal

Marco Legal para el Establecimiento de la Compañía

Los requisitos necesarios para la constitución de una Compañía se detallan a continuación.

- El Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Documento obligatorio para las personas que realizan actividades económicas, el objetivo es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.

- Patente Municipal (Municipio de Ibarra)

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.

- Permiso Sanitario

Para los productos alimenticios, el micro empresarial y artesanal para que puedan distribuir sus productos.

- Registro en la Cámara de Producción del Cantón.
- Nombre de la Compañía o razón social.

Ventajas

- Es una fuente generadora de empleos.
- Tiene autonomía, la producción o servicio a pequeñas escalas y su flexibilidad y facilidad en su operación.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.
- Sus inversiones no son tan altas y con sus utilidades custodian el financiamiento de su Compañía.

- Las relaciones entre trabajadores y dueños son directas y sin complicaciones.
- Sus ventas son directamente al consumidor final
- Contribuyen al empleo de personas incapacitadas físicamente, por edad o con dificultad para conseguir empleo.
- Presentan mayor adaptabilidad tecnológica a menor costo de infraestructura.
- Poseen una organización y estructura simple.

Desventajas

- Dificultades para desarrollar planes de investigación.
- Las decisiones son tomadas de acuerdo al gusto y preferencia del dueño, sin antes haber realizado una investigación.
- Dificultad para la adquisición de un crédito.
- Utilizan una tecnología poco avanzada.
- Sus empleados no tienen la capacitación y el conocimiento requerido para mejoramiento de su productividad.
- No poseen un control interno adecuado para su funcionamiento.
- Poseen dificultades en su organización por no tener una planificación de trabajo adecuada.
- Falta de expansión hacia nuevos mercados. (Municipio de Ibarra, 2016)

2.7.2.3 Organigrama Estructural

Organigrama

“Representación visual de la estructura organizacional, líneas de autoridad, (cadena de mando), relaciones de personal, comités permanentes y líneas de comunicación”. (Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaenséns, & Flores, 2011, pág. 243)

Los organigramas son representaciones gráficas que resumen la estructura organizativa de la empresa, son importantes pues, en base a estos se definen las funciones y puestos de trabajo.

Clases

Organigrama Funcional

“Es aquel que muestra las funciones referentes a cada departamento de la empresa. Es utilizado como material de capacitación a los nuevos empleados”. (Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaenséns, & Flores, 2011)

Este tipo de organigrama separa el trabajo de los procesos, asignando a cada acción un responsable.

Organigrama Lineal

La máxima autoridad está ubicada en la parte superior, de este dependen y se dependen los diferentes niveles jerárquicos, hasta llegar al menor, que se encuentra ubicado en la parte inferior del organigrama. La autoridad está dada en sentido vertical es decir de arriba hacia

abajo, así mismo se asigna responsabilidades. (Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaenséns, & Flores, 2011)

Organigrama Estructural

Los organigramas estructurales son representaciones de una estructura formal, muestra las relaciones dentro de la organización, así como las funciones, niveles jerárquicos, obligaciones y autoridad. (Ferrel, Hirt, Ramos, Adriaenséns, & Flores, 2011)

2.8 Conceptualización de términos sobre Impactos Generados por la empresa

2.8.1 Sustentabilidad

“La palabra sustentable se refiere a algo que puede sostenerse o sustentarse por sí mismo y con razones propias”. (González, 2015)

Sustentabilidad es cualquier cosa que pueda sostenerse utilizando sus propios recursos sin desperdiciarlos.

2.8.2 Sostenibilidad

“Sostenible hace referencia a algo que puede mantenerse por sí mismo gracias a que las condiciones económicas, sociales o ambientales lo permiten, se puede sostener sin afectar los recursos”. (González, 2015)

Sostenible significa aprovechar recursos sin afectarlos gracias a condiciones sociales, económicas y ambientales; que se mantengan durante el tiempo.

2.8.3 Responsabilidad Social

RSE es un modelo de gestión empresarial, a través de cuyas actividades las empresas pueden rendir su aporte para un mundo mejor y al mismo tiempo generar beneficio propio. Las actividades de RSE se basan en la iniciativa y responsabilidad propia de las empresas y van más allá de sólo cumplir las leyes. Es un modelo de gestión empresarial que se basa en tres pilares: la responsabilidad económica, social y ambiental. (Cámara de Industria Ecuatoriana, 2015)

La responsabilidad social son un conjunto de actividades realizadas por las empresas con la finalidad de contribuir de manera positiva para el cambio del mundo, tomando en cuenta la responsabilidad económica, social y ambiental.

Beneficios de la Responsabilidad Social Empresarial

Cuadro 8 Beneficios Internos y Externos

Interno	Externo
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Motivar a los empleados ✓ Motivar a los/as empleados/as ✓ Mejorar el clima laboral, redundado en la mejora de 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mejorar la confianza de posibles inversores ✓ Atraer y retener a personas con talento

<p>productividad y calidad en la prestación del servicio</p> <p>✓ Mejorar la comunicación interna</p> <p>✓ Obtener fidelidad y compromiso del personal</p> <p>✓ Crear una cultura en la organización, a través del fomento de unos valores compartidos en la empresa</p>	<p>✓ Posicionar y diferenciar la marca</p> <p>✓ Captar nuevos clientes</p> <p>✓ Fidelizar clientes</p> <p>✓ Mejorar la imagen corporativa</p> <p>✓ Mejorar la relación con el entorno</p>
--	---

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Términos genéricos sobre proyectos

2.8.4 Asociatividad

“Enfoque que reconoce la importancia estratégica del trabajo conjunto articulado) entre las empresas. Surge como mecanismo de cooperación entre las empresas pequeñas y medianas que están enfrentando un proceso de globalización”. (Vegas Rodríguez, 2011)

Es un mecanismo de cooperación entre pequeñas y medianas empresas, en donde cada empresa decide la manera de participar conjuntamente en la indagación de un objetivo en común, manteniendo su autonomía e independencia.

2.8.5 Buenas Prácticas empresariales

- Buenas Prácticas a implantar: descripción de herramientas y /o metodologías sencillas que faciliten la implantación en las Pymes de prácticas que permitan la integración de la RSE en su organización.

- Medioambiente: Políticas llevadas a cabo por la empresa para reducir el impacto medioambiental de sus actividades.

- Prácticas laborales / Recursos Humanos: Políticas y procesos internos orientados al personal para el desarrollo de su trabajo en un entorno seguro y saludable, en igualdad de oportunidades, propiciando la conciliación familiar, formación, participación y diálogo, con la finalidad de su desarrollo permanente.

- Acción Social: Participación de la empresa en proyectos sociales, culturales o deportivos del entorno.

- Buen Gobierno: Conjunto de normas y prácticas orientadas a la adecuada toma de decisiones dentro de la empresa (consenso, responsabilidad, eficiencia, transparencia, participación y cumplimiento de la ley), de manera que se tenga en cuenta los intereses de toda la organización y de la sociedad. (Desarrollando regiones sostenibles a través de PYMEs responsables (DESUR), 2014)

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Introducción

En este capítulo se estudia el comportamiento de las principales fuerzas que intervienen en el mercado como son la oferta y demanda existentes; así como también, precios y comercialización. Esto es importante porque se puede identificar oportunidades y tener una idea visible sobre la posibilidad comercial del proyecto antes de su implementación. El seguimiento y análisis profundo del mercado ayuda a determinar cambios y tendencias del mismo.

Para el análisis del presente capítulo se utilizó técnicas que parten de un sondeo de mercado hasta la investigación profunda de campo mediante la utilización de encuestas y entrevistas. Con esta información se busca evidenciar el comportamiento real del mercado, obteniendo información sobre las necesidades de la población con relación al consumo, gustos y preferencias, determinación de oferta y demanda entre otros aspectos de mercado.

Se recopiló también información secundaria de otros estudios realizados y de más documentos que se encuentran en diferentes fuentes. Los formatos de las encuestas antes de ser aplicadas a la muestra, fueron sometidos a pruebas piloto con el fin de validar y establecer el cuestionario más adecuado a las necesidades de la investigación.

3.2 Objetivo General

Conocer el comportamiento de las fuerzas de mercado para fundamentar el estudio de factibilidad desde esta perspectiva.

3.3 Objetivos Específicos

- Analizar la demanda de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra
- Estudiar la oferta de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra
- Analizar precios de las bebidas instantáneas en el mercado local
- Analizar estrategias de comercialización para llegar al cliente

3.4 Variables e Indicadores

3.4.1 Demanda

- Lugar de consumo del producto
- Frecuencia de consumo
- Cantidad
- Motivación, gustos preferencias
- Demanda actual
- Demanda Proyectada

3.4.2 Oferta

- Tecnología utilizada
- Características de los competidores
- Productos que ofrece la competencia
- Oferta actual
- Número de competidores
- Oferta proyectada
- Proveedores existentes de plátano verde
- Calidad del producto
- Análisis de precios
- Entrega
- Descuentos

3.4.3 Precio

- Precios de la competencia
- Factores de fijación de precios

3.4.4 Comercialización

- Expectativas del producto
- Medios de publicidad
- Precios del Producto.

3.5 Matriz de Investigación de Mercado

Cuadro 9 Matriz de Investigación de Mercado

Objetivo	Variable	Indicadores	Técnica	Fuente
Analizar la demanda de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra	Demanda	Lugar de consumo del producto	Encuesta	Usuarios
		Cantidad	Encuesta	Usuarios
		Frecuencia	Encuesta	Usuarios
		Motivación, gustos y preferencias	Encuesta	Usuarios
		Demanda actual	Encuesta	Usuarios
		Demanda proyectada	Encuesta	Usuarios
Estudiar la oferta de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra	Oferta (competidores)	Tecnología utilizada	Página web	Competencia
		Características de los competidores	Página web	Competencia
		Productos que ofrece la competencia	Observación	Competencia
		Oferta actual		

		Número de competidores	Observación	Competencia
		Oferta proyectada	Observación	Competencia
	Oferta (Proveedores)	Proveedores existentes de plátano verde	Página web	Proveedor
		Calidad del producto	Encuesta	Proveedor
		Precios	Encuesta	Proveedor
		Entrega	Encuesta	Proveedor
		Descuentos	Encuesta	Proveedor
	Precio	Precios de la competencia	Observación	Competencia
		Factores de fijación de precios	Observación	Competencia
Analizar estrategias de comercialización para llegar al cliente	Comercialización	Expectativas del Producto	Encuesta	Usuarios
		Medios de publicidad	Encuesta	Usuarios
		Precios del Producto	Encuesta	Usuarios

Elaborado por: Gabriela Peñafiel.

3.6 Ficha del Producto

Cuadro 10 Ficha del Producto

Elementos del Producto	Características	Componentes
Cualidades del producto	Descripción del producto	Bebida Instantánea a base de la harina de plátano verde
	Beneficios del Producto	Ayuda a perder peso;
		• Disminuye la absorción de la glucosa mejorando el tratamiento de la diabetes;
		• Mejora el estreñimiento;
		• Promueve la saciedad y disminuye el hambre;
		• Previene los calambres musculares y acelera el metabolismo;
		• Previene las enfermedades del corazón;
		• Acelera el metabolismo;
		• Previene el cáncer de próstata.

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Relación con el consumidor	<p>El producto tendrá una gran aceptación en el mercado, se evidencia que la tendencia de consumo de bebidas instantáneas en la población ha ido incrementando, debido a distintos factores. Se realizará el producto en presentaciones de 100 gramos, para comodidad del cliente, en la encuesta realizada supieron manifestar que prefieren este tipo de presentaciones pequeñas; además se comercializará el producto a un precio accesible.</p>
Imagen y prestigio	<p>Para atraer al cliente se utilizará una imagen llamativa para la etiqueta del producto.</p> <p>Se realizarán campañas publicitarias para introducir el producto al mercado local</p> <p>Se trabajará con promociones y descuentos para los consumidores</p>
Diferenciación con otros productos existentes	<p>El producto se diferencia de los demás, porque se elaborará de la manera más natural posible evitando pérdida de propiedades nutricionales de la fruta en este caso el plátano.</p>

3.7 Análisis de la Demanda

3.7.1 Identificación de la población de estudio

El presente proyecto se desarrollará en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura, lugar donde se recolectará información importante para el desarrollo del proyecto de investigación.

Según datos del INEC la población del cantón Ibarra al 2010 fue de 180.440 habitantes. La población a la cual se va a realizar la investigación se encuentra comprendida entre edades de 10 a 99 años de la zona urbana, debido a la existencia de niños con problemas de diabetes y obesidad en la ciudad de Ibarra. Esta población asciende a un total de 113.484 habitantes que representa el 62,89%.

Para la presente investigación se utiliza datos de hogares en el sector urbano de la ciudad de Ibarra; a continuación, se presenta el número de hogares respectivamente y el promedio.

Cuadro 11 Población por Edades

Edad	No de Habitantes
10 a 24	40.014
24 a 39	31.564
40 a 54	22.369
55 a 69	12.522
70 a 84	5.899
85 a 99	1.116
Total	113.484

Fuente: INEC

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Cuadro 12 Hogares en Ibarra

Nombre del Cantón	Total de Personas	Total Hogares	Promedio de personas por hogar
Ibarra	113.484	30.606	3,71%

Fuente: INEC

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Población Proyectada

Del total de hogares se proyectó para el año 2016, utilizando el crecimiento poblacional para la ciudad de Ibarra que según datos del INEC censo poblacional 2010 es de 2,02%.

$$PP=Po(1 + 0,0202)^6$$

$$PP. = 30606(1,1274)$$

$$PP.= 34508$$

Al año 2016, se obtuvo como resultado que la población por número de familias asciende a 34.508.

3.7.2 Cálculo de la Muestra

Para la determinación de la muestra se ha escogido trabajar con el 95% de confianza y el 5% de error, para el desarrollo de la presente investigación, también se ha decidido trabajar con una herramienta muy importante para recabar información como es la encuesta, la misma que estará dirigida a los habitantes de la ciudad de Ibarra.

Fórmula

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{E^2(n - 1) + Z^2 * P * Q}$$

En donde:

N= Tamaño de la población

P= Probabilidad de ocurrencia del evento (0,50)

Q= Probabilidad de no ocurrencia del evento (0,50)

Z= Valor de la tabla estadística de acuerdo al nivel de confianza

E= Nivel de Error

Datos

Nivel de confianza = 95%

Nivel de Error = 5%

Total, de la muestra = 34.508

Probabilidad de ocurrencia del evento = (0,50)

Probabilidad de no ocurrencia del evento = (0,50)

Valor de la tabla estadística de acuerdo al nivel de confianza = 1,96

Reemplazando se obtiene

$$n = \frac{1,96^2 * 0,50 * 0,50 * 34.508}{0,05^2 (34.508 - 1) + 1,96^2 * 0,50 * 0,50}$$

$$n = \frac{33141.48}{87.2279}$$

$$n = 380 \text{ Encuestas}$$

3.7.3 Procesamiento de datos y análisis**Resultados y análisis de las encuestas dirigidas a los consumidores de la ciudad de Ibarra**

Para la recolección de datos, las encuestas fueron aplicadas en el mercado de la ciudad de Ibarra y en los centros comerciales de la misma como son La plaza Shopping Center y Laguna

Mall; además se utilizó google drive para la recolección de datos mediante la web y a continuación se presentan los resultados y análisis de las encuestas aplicadas.

1) ¿Consume usted bebidas instantáneas?

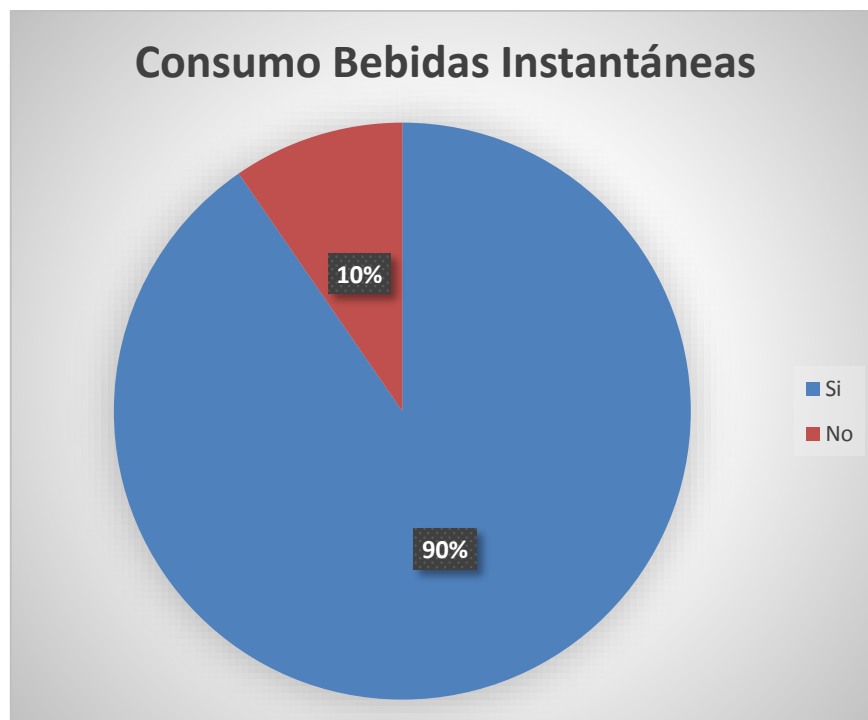
Cuadro 13 Consumo de Bebidas Instantáneas

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Si	344	90,40%
No	36	9,60%
Total	380	100,00%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 3 Consumo Bebidas Instantáneas



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

1.1 Análisis

De las encuestas realizadas a los potenciales consumidores en la ciudad de Ibarra se ha podido determinar que en un alto porcentaje las personas consumen bebidas instantáneas, lo que representa una posibilidad de mercado y apertura para la introducción del producto en el mercado actual. Las tendencias de consumo de bebidas instantáneas a nivel local han ido incrementando por diversas causas, por lo que la población se ha visto en la necesidad de consumir este producto por su fácil preparación entre otras razones.

2) Si la respuesta anterior es sí. ¿Con que frecuencia consume usted bebidas instantáneas?

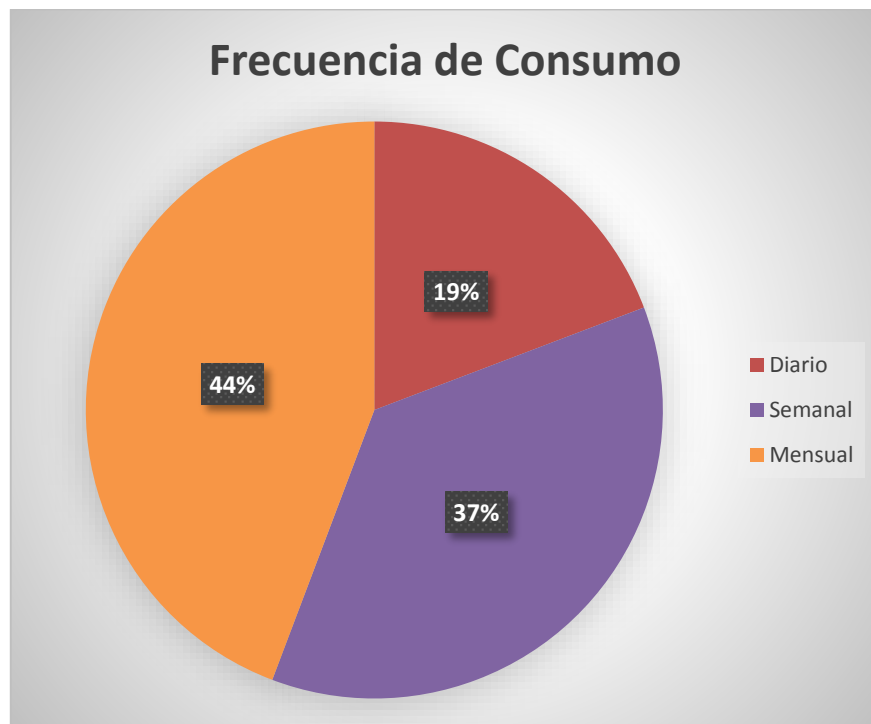
Cuadro 14 Frecuencia de Consumo

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Diario	73	19,20%
Semanal	139	36,50%
Mensual	168	44,20%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 4 Frecuencia de Consumo



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

2.1 Análisis

El mayor porcentaje de la población encuestada consume bebidas instantáneas de manera mensual, seguido de aquellos que consumen de forma semanal, y en un menor porcentaje de manera diaria. Estos datos serán procesados con la cantidad de consumo diario, semanal y mensual para proyectar la demanda estimada.

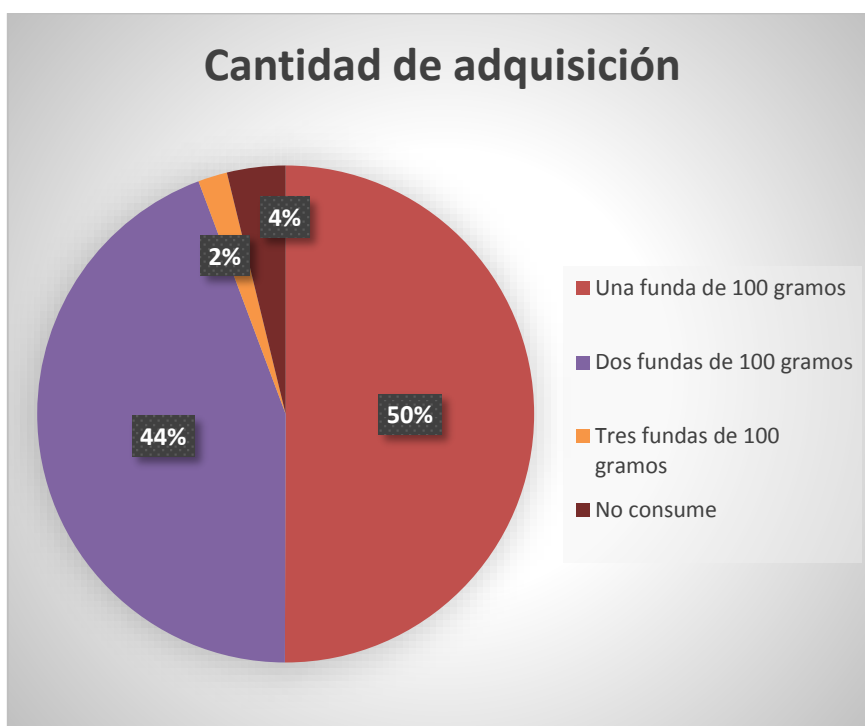
3) ¿En qué cantidad usualmente consume las bebidas instantáneas en presentación de 100 gramos?

Cuadro 15 Cantidad de adquisición

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Una funda de 100 gramos	190	50,00%
Dos fundas de 100 gramos	167	44,20%
Tres fundas de 100 gramos	7	1,90%
No consume	14	3,80%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 5 Presentación de Bebidas Instantáneas

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.1 Análisis

Un 50% de la población encuestada prefiere las bebidas instantáneas en presentaciones pequeñas como son de 100 gramos, seguido de un 44.20% que prefieren de 200 gramos y en un menor porcentaje de 300 y 400 gramos. Esta información da pauta para decidir a qué tipo de presentación se da prioridad al momento del proceso productivo.

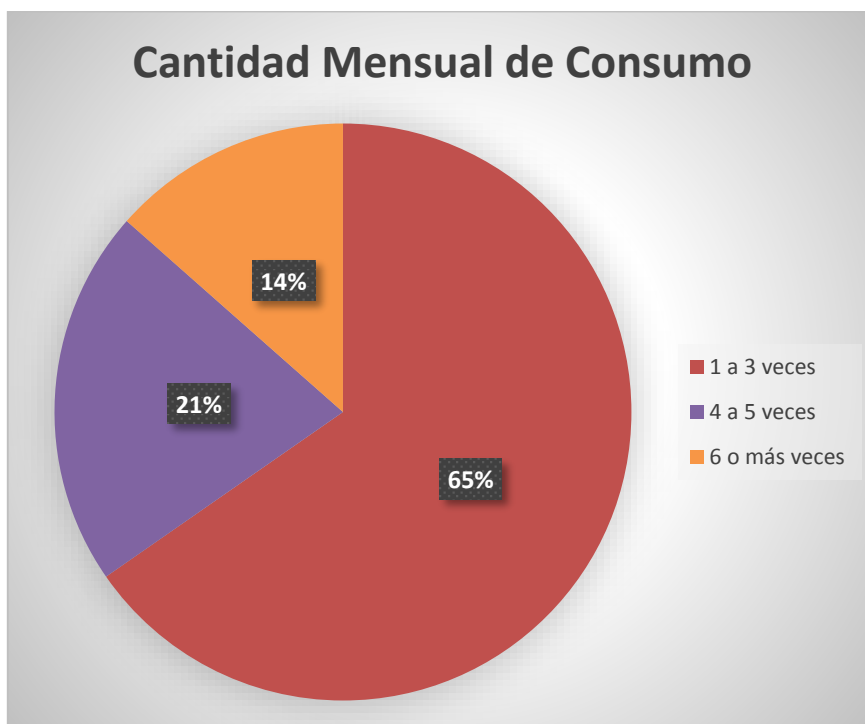
4) ¿Cuál es la cantidad semanal, aproximada, de consumo de bebidas instantáneas en su Familia?

Cuadro 16 Cantidad Mensual de Consumo

Factores	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 veces	249	65,40%
4 a 5 veces	81	21,20%
6 o más veces	50	13,50%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 6 Cantidad Mensual de Consumo

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

4.1 Análisis

El 65% de la población realizan el consumo semanal de 1 a 3 veces, seguido de un 21% que consumen bebidas instantáneas de 4 a 5 veces. Esto quiere decir que el mercado gusta de las bebidas instantáneas por lo que se puede observar que el consumo lo realizan de manera constante.

5) ¿Qué tipo de bebida instantánea prefieren consumir?

Cuadro 17 Tipos de Bebidas Instantánea

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Bebidas Saborizadas	169	44,20%
Avenas	88	23,10%
Jugo de Frutas preparado	117	30,80%
Otro	7	1,90%
Total	380	100,00%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 7 Tipo de Bebida Instantánea



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

5.1 Análisis

Gran parte de la población prefiere consumir bebidas Saborizadas, un porcentaje aceptable consumen jugo de frutas preparado y en menor porcentaje consumen las avenas. Esta presentación puede ser un punto de partida para en lo posterior pensar en la combinación de otros productos.

6) ¿En qué lugar adquiere usted las bebidas instantáneas?

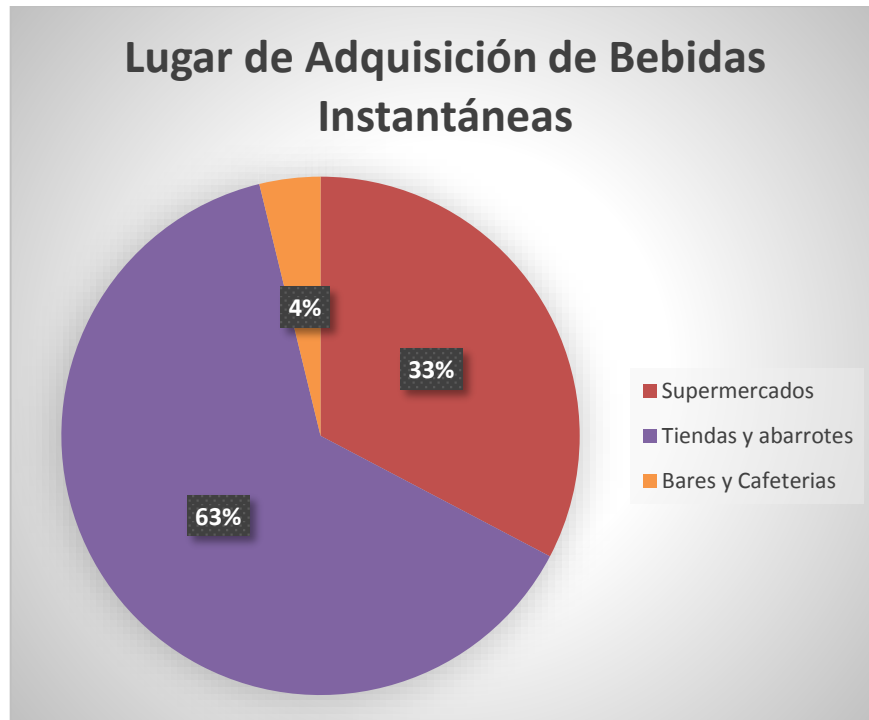
Cuadro 18 Lugar de Adquisición

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	124	32,70%
Tiendas y abarrotes	241	63,50%
Bares y Cafeterías	14	3,80%
Total	380	100.00%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 8 Lugar de Adquisición de Bebidas Instantáneas



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

6.1 Análisis

La mayoría de la población encuestada realiza el consumo de bebidas instantáneas en tiendas y abarrotes, seguido de un porcentaje aceptable de personas que realizan la compra de bebidas instantáneas en el supermercado y en un menor porcentaje en bares y cafeterías de la ciudad. Esta información es importante para la identificación de canales de comercialización e ir identificando los posibles aliados estratégicos.

7) ¿Qué le motiva consumir bebidas instantáneas?

Cuadro 19 Motivación consumo bebidas instantáneas

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Nutrición	36	9,60%
Precio	29	7,70%
Fácil Preparación	271	71,20%
Higiene	14	3,80%
Otra	29	7,70%
Total	380	100,00%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 9 Motivación consumo Bebidas Instantáneas



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

7.1 Análisis

Gran parte de la población adquiere bebidas instantáneas por su fácil preparación, debido a que las bebidas se disuelven fácilmente permitiendo así la comodidad del consumidor, un menor porcentaje las adquiere por nutrición, estas bebidas brindan a los mismos beneficios nutritivos.

8) ¿Conoce usted o a oído hablar sobre la harina de plátano?

Cuadro 20 Conocimiento sobre harina de plátano

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Si	226	59,60%
No	154	40,40%
Total	380	100,00%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 10 Conocimiento sobre Harina de Plátano

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

8.1 Análisis

Del estudio realizado se ha podido identificar que un porcentaje favorable de la población ha escuchado hablar o tiene algún conocimiento sobre la harina de plátano, esto representa una ventaja para la creación del producto. Esto es una buena base para empezar y podría reforzarse con la correspondiente difusión.

9) ¿Conoce sobre los beneficios de consumir harina de plátano?

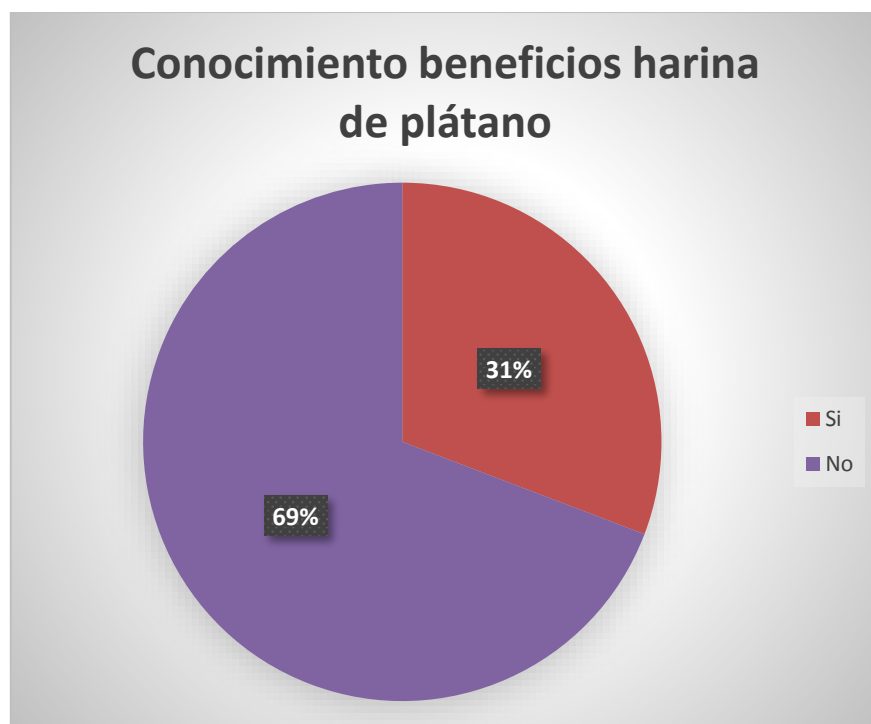
Cuadro 21 Conocimiento beneficios de harina de plátano

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Si	117	30,80%
No	263	69,20%
Total	380	100,00%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 11 Conocimiento beneficios Harina de Plátano



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

9.1 Análisis

Luego del análisis se ha logrado determinar que un gran porcentaje de personas no tienen conocimiento acerca de las propiedades nutritivas de la harina de plátano, lo que resulta una desventaja para el producto, así como también una oportunidad para mejorar y desarrollar un equipo de marketing que se encargue de la difusión de estos beneficios para el conocimiento de la localidad.

10) ¿Estaría dispuesto a consumir bebidas instantáneas a base de plátano?

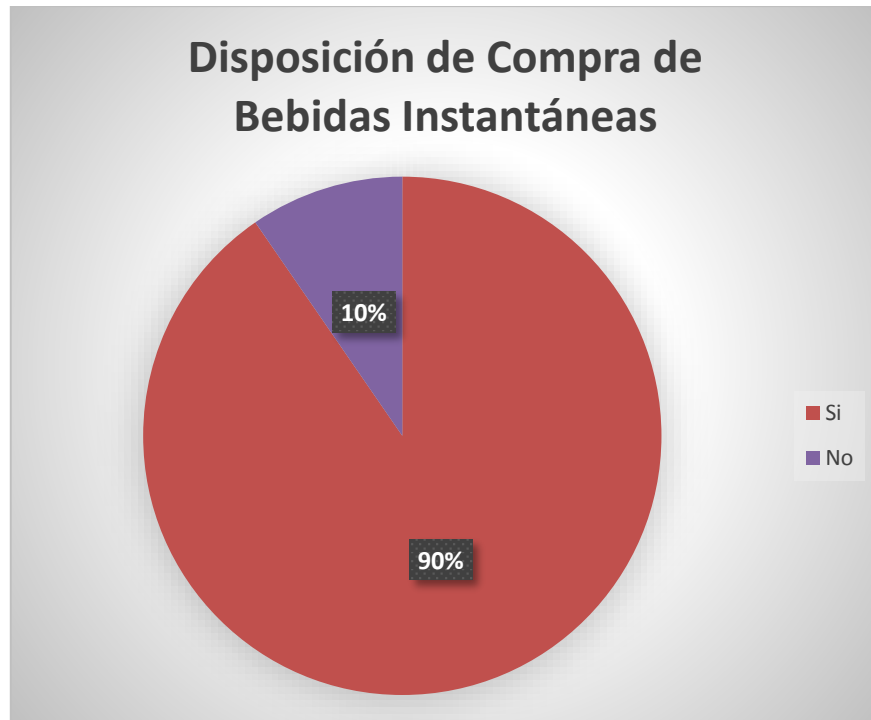
Cuadro 22 Disposición de Compra Bebidas Instantáneas

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Si	344	90,40%
No	36	9,60%
Total	380	100,00%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 12 Disposición de compra de Bebida Instantánea



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

10.1 Análisis

La mayoría de la población encuestada expresa su disposición para consumir un producto nutritivo, de calidad y novedoso en la ciudad de Ibarra, listo para el consumo puesto que en la actualidad no existe una entidad dedicada a la producción de bebidas instantáneas. Se puede determinar que existe un número favorable de demandantes dispuestos a consumir el producto. Como perspectiva se tiene el mercado local como inicio, y la proyección hacia el mercado nacional e internacional.

11) ¿Porque medios le gustaría conocer el producto?

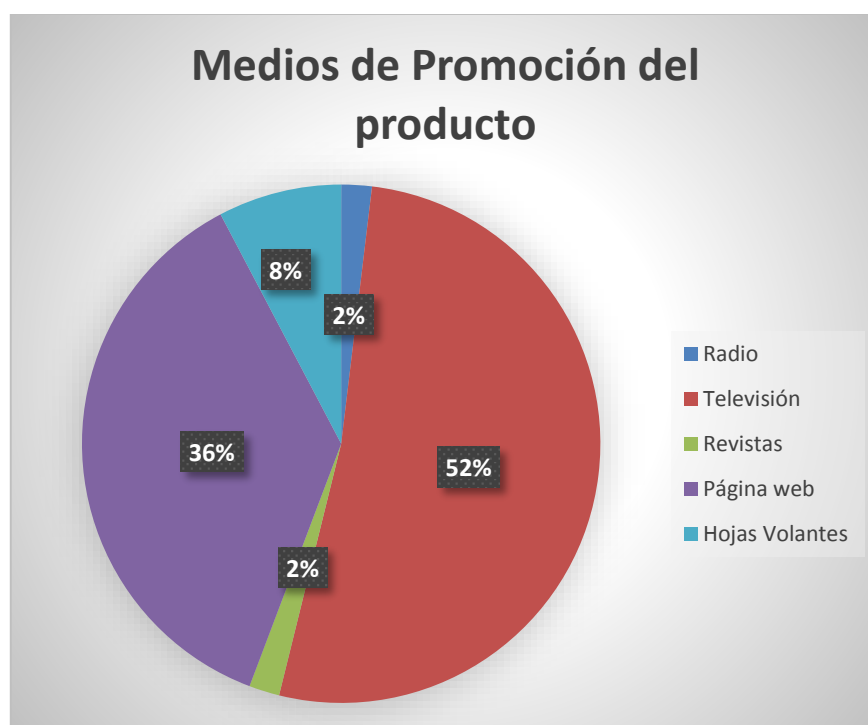
Cuadro 23 Medios de promoción del producto

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Radio	7	1,90%
Televisión	197	51,90%
Revistas	7	1,90%
Página web	139	36,50%
Hojas Volantes	29	7,70%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 13 Medios de Promoción del producto



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

11.1 Análisis

En base a la investigación realizada se puede determinar que la población desea conocer el producto por medio de televisión, seguido de publicidad en la web, por lo que se utilizarán propaganda televisiva y por medio de la web para llegar al consumidor y lograr posesionar el producto en un mercado constantemente cambiante y competitivo.

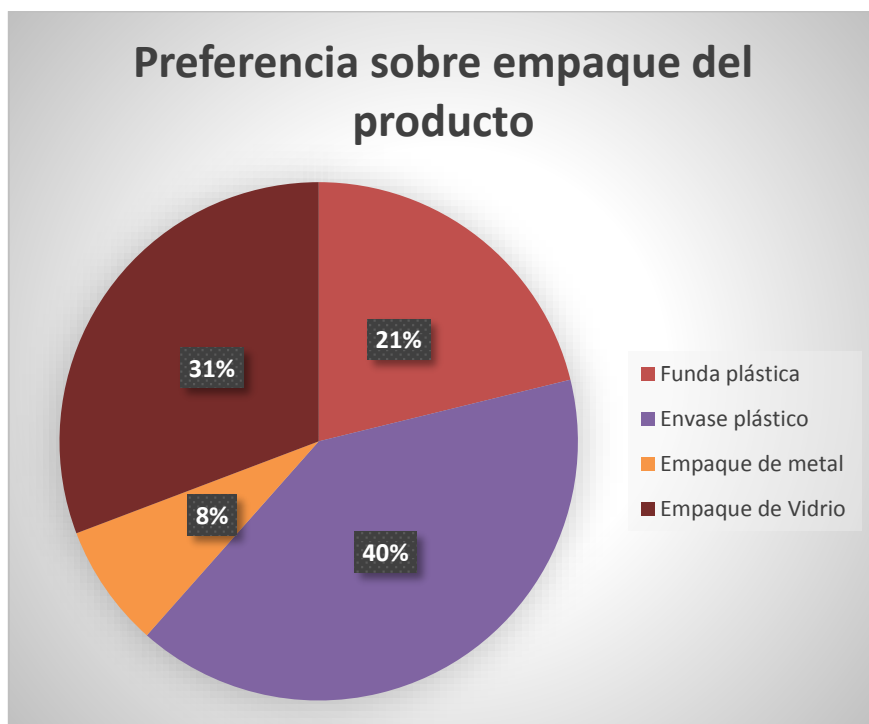
12) ¿En qué tipo de empaque preferiría adquirir el producto?

Cuadro 24 Preferencia sobre empaque del producto

Factores	Frecuencia	Porcentaje
Funda plástica	81	21,20%
Envase plástico	154	40,40%
Empaque de metal	29	7,70%
Empaque de Vidrio	117	30,80%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 14 Preferencia sobre empaque del producto

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

12.1 Análisis

Gran parte de la población ha expresado que la forma de presentación del producto se realice en envase plástico, esto representa seguridad y durabilidad para el producto, la presentación del producto en cuanto al empaque se realizará lo más llamativo posible para atraer la atención de los posibles consumidores.

3.7.4 Demanda Actual

Mediante la tabulación de las encuestas realizadas a los consumidores de la ciudad de Ibarra se pudo determinar que la aceptación para consumir el producto es de 90.40% que equivale a personas respectivamente, el consumo del producto lo realizan de forma semanal en las distintas presentaciones.

Cuadro 25 Número de personas de acuerdo al tiempo de consumo

Año	Presentación en Unidades	Población total que consume bebidas instantáneas 90.40%	Preferencia del Consumidor	Población	Demanda Anual
2016	Una funda de 100 gramos	27.668	50%	13.834	719.365
	Dos fundas de 100 gramos		44.20%	12.229	635.918
	tres fundas de 100 gramos		1.90%	526	27.336
Total					1.382.619

Fuente: Encuestas Consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.7.5 Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda de bebidas instantáneas se utilizó el índice de crecimiento poblacional que según datos del INEC censo poblacional 2010 es del 2,02% anual, A continuación, se aplicará la siguiente fórmula:

Formula:

$$D_n = D_o(1 + i)^n$$

Donde:

D_n = Demanda Futura

D_o = Demanda determinada en encuestas

i= Tasa de crecimiento poblacional

n= Año proyectado

Cuadro 26 Proyección demanda de Bebidas Instantáneas

Año	Proyección de la demanda de bebidas instantáneas en unidades de 100 gramos
2016	1`382.619
2017	1`410.548
2018	1`439.041
2019	1`468.109
2020	1`497.765

Fuente: Encuestas Consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.8 Análisis de la Oferta

3.8.1 Resultados encuestas aplicadas a los negocios, tiendas y abarrotes de la ciudad de Ibarra.

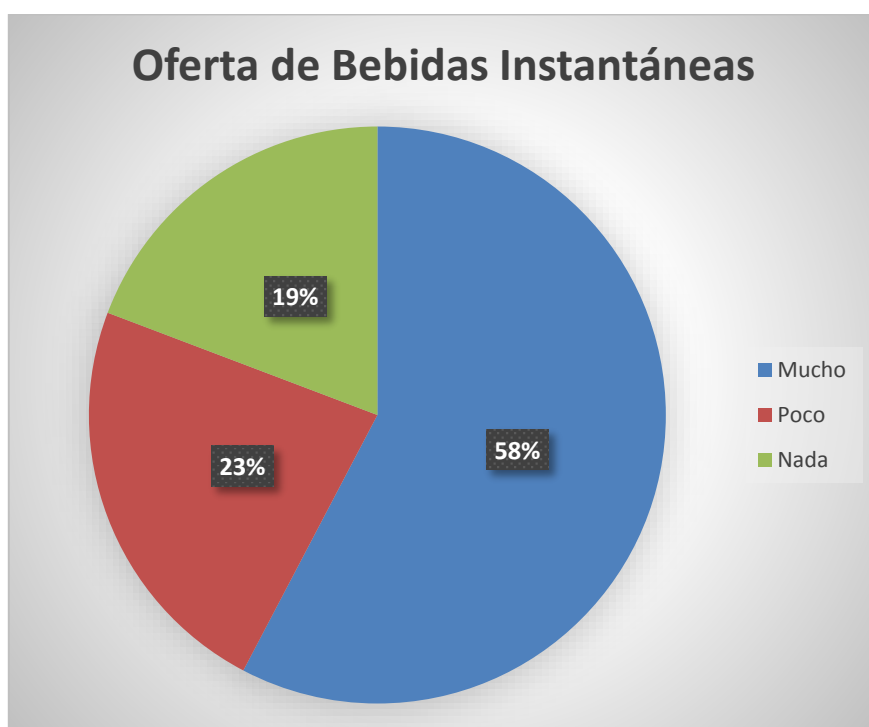
1) ¿En la actualidad usted oferta bebidas instantáneas en presentaciones de 100 gramos?

Cuadro 27 Oferta de Bebidas Instantáneas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	15	58%
Poco	6	23%
Nada	5	19%
Total	26	100%

Fuente: Encuestas Consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 15 Oferta de Bebidas Instantáneas

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

1.1 Análisis

Como se puede observar en el gráfico un 58% de las tiendas y abarrotes ofertan bebidas instantáneas en presentaciones de 100 gramos, seguido de un 23% que ofertan pocas cantidades y un 19% que no venden el producto.

2) ¿Qué tipo de bebida instantánea es la que más oferta en su negocio?

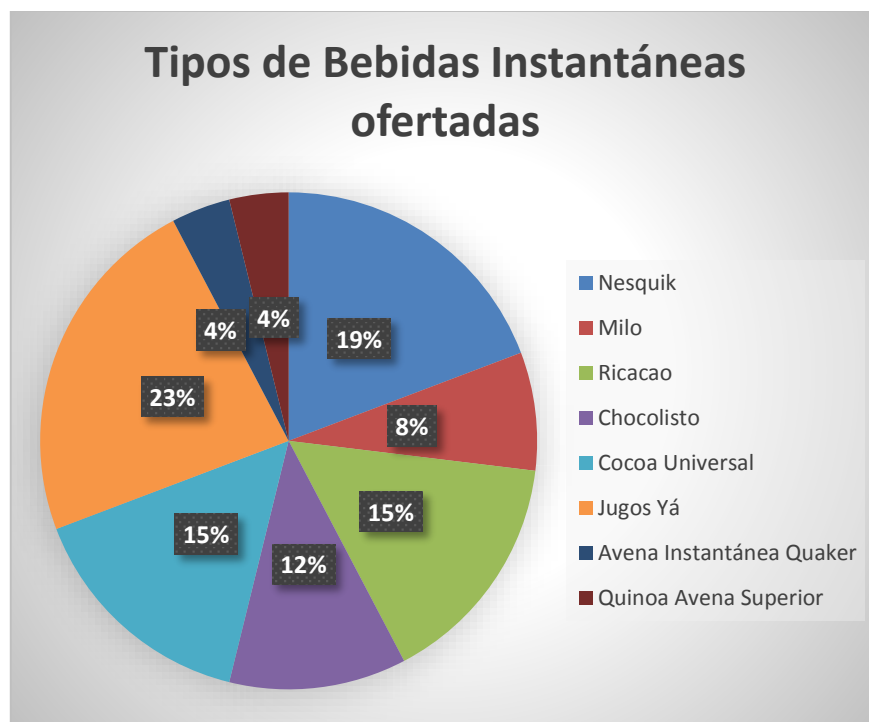
Cuadro 28 Tipos de Bebidas Instantáneas ofertadas

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Nesquik	5	19%
Milo	2	8%
Ricacao	4	15%
Chocolisto	3	12%
Cocoa Universal	4	15%
Jugos Yá	6	23%
Avena Instantánea Quaker	1	4%
Quinoa Avena Superior	1	4%
Total	26	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 16 Tipos de Bebidas Instantáneas Ofertadas



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

2.1 Análisis

Los tipos de bebidas instantáneas que se ofertan en mayor porcentaje son los jugos ya en un 23%, seguido de nesquik en un 19%, a continuación, ricacao y cocoa Universal en un 15%, a continuación, y con un considerable porcentaje se oferta chocolisto.

3) ¿Qué cantidad vende diariamente bebidas instantáneas en presentaciones de 100 gramos?

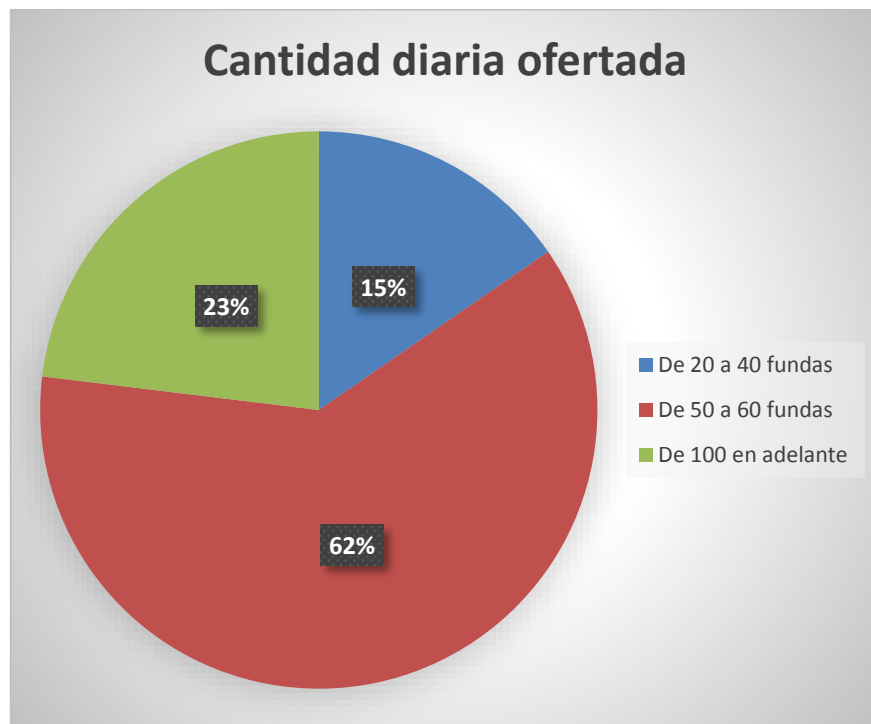
Cuadro 29 Cantidad diaria ofertada

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
De 20 a 40 fundas	4	15%
De 50 a 60 fundas	16	62%
De 100 en adelante	6	23%
Total	26	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 17 Cantidad Diaria Ofertada



Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.1 Análisis

El 62% de los ofertantes venden diariamente entre 50 a 60 fundas y en un porcentaje considerable de 100 fundas en adelante, en un menor porcentaje de 20 a 40 fundas de 100 gramos.

4) ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa procesadora de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra?

Cuadro 30 Aceptación de los oferentes hacia el producto

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Mucho	12	46%
Poco	6	23%
Nada	8	31%
Total	26	100%

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gráfico 18 Aceptación de los oferentes

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

4.1 Análisis

Como se puede observar en el gráfico el 46% de la población está de acuerdo con la implementación de una empresa procesadora de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra.

3.8.2 Identificación de la oferta

La oferta se identificó mediante las encuestas realizadas a 26 establecimientos de la ciudad de Ibarra, los datos para la elaboración del cuadro que se presenta a continuación se obtuvieron de la pregunta 4 sobre cantidad diaria ofertada.

Cuadro 31 Identificación de la oferta de bebidas instantáneas en tiendas y abarrotes

Fundas promedio ofertadas	No de tiendas que ofertan	Total Fundas 100 gramos ofertadas	Período de venta	Oferta anual de fundas bebida instantánea de 100 gramos
30 fundas de 100 gramos	4	120	365	43.800
55 fundas de 100 gramos	16	880		321.200
100 fundas de 100 gramos	6	600		219.000
Total	26	1.600		584.000

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.8.3 Proyección de la Oferta

Para proyectar la oferta futura de bebidas instantáneas se tomó el porcentaje de crecimiento poblacional que según datos del INEC censo poblacional 2010 fue de 2,02% anual, se realizó al igual que la demanda pues al incrementar el número de consumidores, se incrementa la necesidad de consumir el producto, para los cálculos correspondientes se utilizó la siguiente fórmula.

Formula:

$$Dn = Do(1 + i)^n$$

Donde:

Dn = Demanda Futura

Do = Demanda determinada en encuestas

i= Tasa de crecimiento poblacional

n= Año proyectado

Cuadro 32 Proyección de la Oferta de bebidas instantáneas

Año	Proyección de la oferta
2016	584.000
2017	595.797
2018	607.832
2019	620.110
2020	632.636

Fuente: Encuestas consumidores

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.8.4 Tecnología Utilizada

“En el desarrollo de una bebida en polvo que aparentemente es fácil de elaborar, hay toda una serie de tecnologías empleadas en la elaboración de todos y cada uno de los ingredientes que forman parte de una formulación final”. (García, 2011)

Para la producción y comercialización de bebidas instantáneas es necesario tecnología agroindustrial, a continuación, se presenta la maquinaria necesaria para su elaboración.

- Trituradora
- Centrifugadora
- Mezcladora
- Balanza
- Secadora: Estufas de secado y esterilización
- Mesas de acero inoxidable
- Batidora
- Homogeneizadora
- Empacadora
- Peladora

3.8.5 Características de los Competidores

Para los fabricantes de refrescos en polvo la innovación ha sido el pilar para el crecimiento, ofreciendo más que una bebida refrescante, un agradable momento lleno de una gran variedad

de sabores regionales y frutales típicos, Que además empiezan a beneficiar saludablemente al consumidor ya sea con fibra natural o sin calorías.

Actualmente en la ciudad de Ibarra no existen empresas que se dediquen a la producción y comercialización de bebidas instantáneas, pero si existen productos sustitutos los mismos que se presentan a continuación:

3.8.6 Productos similares

Nestlé oferta productos como:

Nesquik, Milo y Ricacao, son bebidas en polvo con distintos sabores, chocolate, fresa y vainilla que aporta con nutrientes esenciales para el crecimiento de los niños.

Quala oferta los Jugos Yá son bebidas instantáneas fortificada con Vitaminas C, B3, B9 y B5. Es una bebida deliciosa, refrescante, con todos los sabores a fruta que le encantan a la familia y con vitaminas.

Incrementar oferta lo que son las bebidas conocidas como tapiokita es una bebida nutritiva elaborada con cinco cereales: quinua, soya, avena, trigo y maíz. Es ideal para complementar la alimentación de los niños y adultos. Es rico en calcio que te ayuda fortalecer tus huesos, tiene hierro para prevenir la anemia, te aporta fibra para combatir el estreñimiento, vitamina A y vitamina C para fortalecer tu sistema inmunológico.

Tapiokita es una rica bebida nutritiva que te brinda grandes beneficios para tu salud. La puedes compartir con toda tu familia y disfrutar de sus varios sabores como Fresa, cereza, manzana, vainilla, mora y durazno. Viene en presentaciones de 80, 200 Y 400gr.

Cuadro 33 Oferta de Productos Similares

Empresa	Productos que ofrece
Nestlé	Nesquik
	Milo
	Ricacao
Grupo Nutresa	Chocolisto
Universal	Cocoa Universal
Quala	Jugos Yá
Incremar	Avena Instantánea
	Quinoa Avena Superior

Fuente: Página web

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

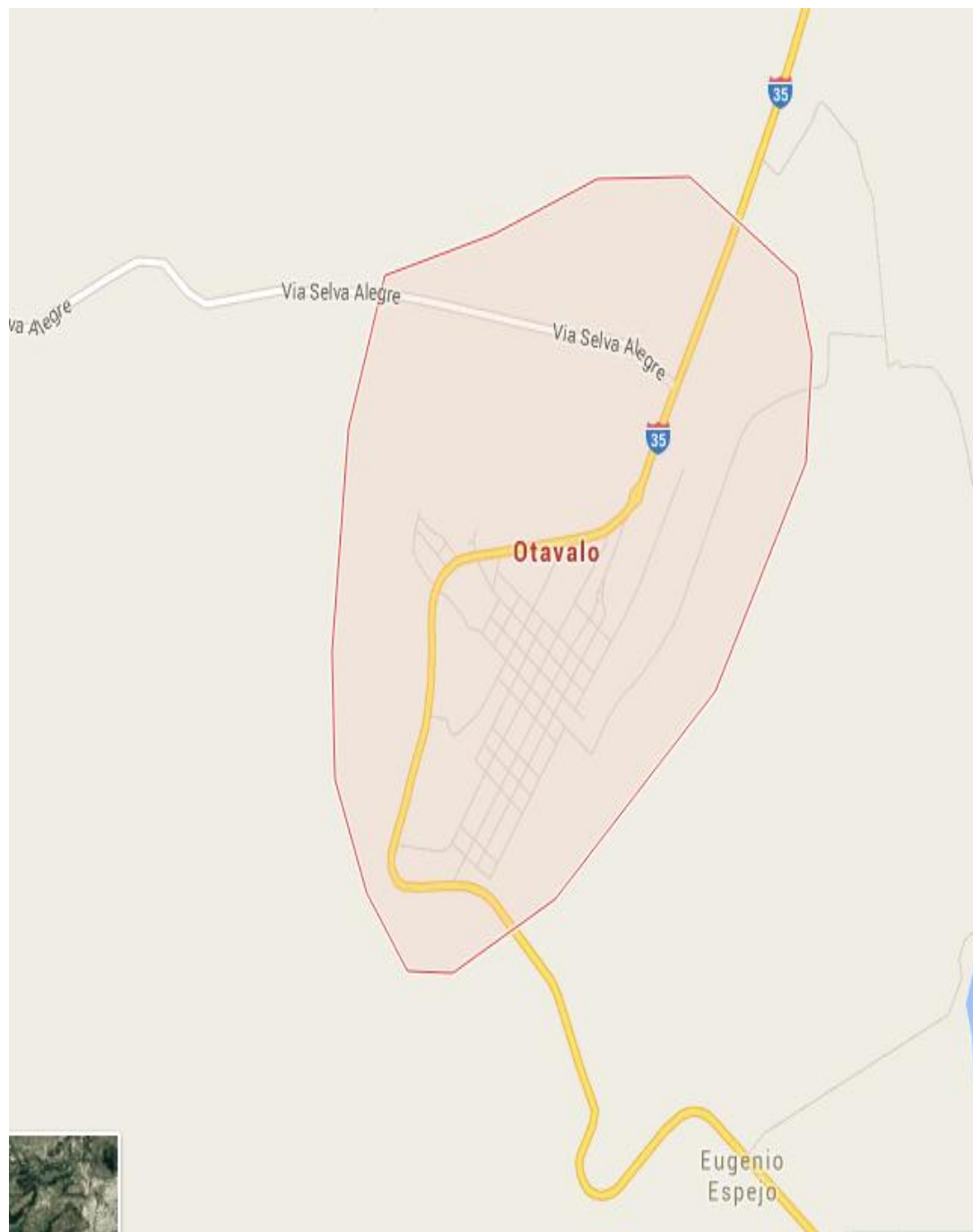
3.8.7 Proveedores de Materia Prima

Los principales proveedores de la materia prima se encuentran en Intag, Selva Alegre y el Chota, estos son productores de banano.

Gráfico 19 Proveedores de Materia Prima

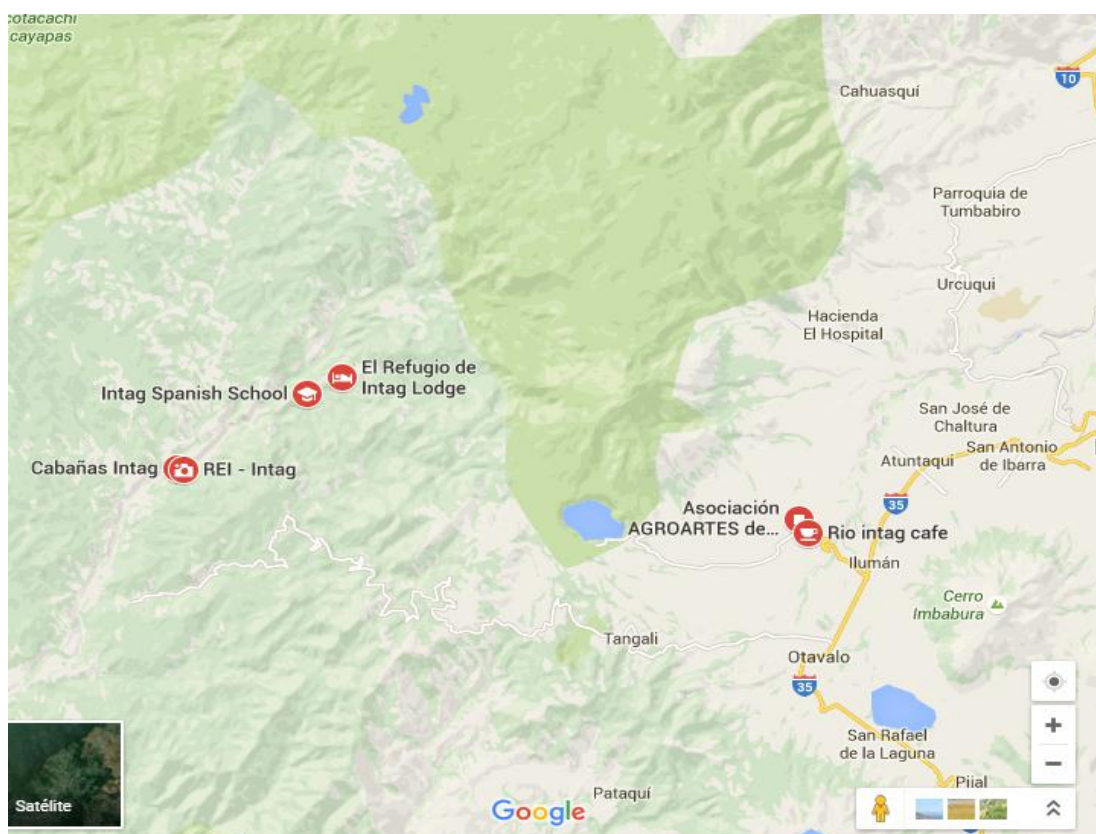
Fuente: Google Map

Gráfico 20 Otavalo-Selva Alegre



Fuente: Google Map

Gráfico 21 Cotacachi-Intag



Fuente: Google Map

Gráfico 22 El Juncal-Valle del Chota



Fuente: Google Map

3.9 Precios

La fijación de precios es muy importante para la introducción del producto en el mercado, se tomará en cuenta los precios de bebidas instantáneas de la competencia, así como también aspectos como los costos de materia prima e insumos utilizados para la elaboración del producto, sin olvidar la tasa de inflación. Tomando en cuenta que los costos de producción pueden variar de un momento a otro se adoptarán políticas adecuadas para la fijación de precios que beneficien tanto al consumidor como a la empresa productora. A continuación, se desarrollará un cuadro con los precios por presentación de las distintas marcas de la competencia.

Cuadro 34 Precios Competencia

Empresa	Producto	Presentación (\$)			
		100 gramos	200 gramos	300 gramos	más de 400 gramos
Nestlé	Nesquik	1,08	1,68	3,68	8,12
	Milo	2,03	4,06	6,09	8,12
	Ricacao	1,06	1,69	2,32	4
Grupo Nutresa	Chocolisto	1,13	1,26	3,39	4,52
Universal	Cocoa Universal	0,54	1,08	1,62	2,37
Supermaxi	Cocoa en polvo con azúcar	0,4	0,8	1,2	1,6
Qualá	Jugos Ya	0,3	1,1		
Incremar	QuinuAvena Superior Instantánea	0,51	1,02	1,53	2,03
	QuinuAvena Superior Pre cocido y Molido	1,52	3,05	4,58	6,11
Total (\$)		8,57	15,74	24,41	36,87

Fuente: Observación Competencia

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

3.9.1 Proyección de precios

Analizando el cuadro anterior se puede determinar que en el mercado existen diferentes productos similares y así mismo los precios varían de acuerdo a la marca, para la proyección de precios se utilizará la tasa de inflación a enero del 2016 que es de 3.09%, según datos del INEC; se tomó en cuenta el promedio de las distintas presentaciones de cada producto para la realización de la proyección a continuación, se presentará la proyección de precios en las distintas presentaciones. Sacar el precio promedio de cómo está el sector por presentación.

Cuadro 35 Proyección de precios

		Inflación		3,09%	
Presentación	2016	2017	2018	2019	2020
100 gramos (\$)	0,9	0,93	0,96	0,99	1,02
200 gramos (\$)	1,6	1,65	1,70	1,75	1,81
300 gramos (\$)	2,4	2,47	2,55	2,63	2,71
más de 400 gramos (\$)	3,7	3,81	3,93	4,05	4,18

Fuente: Observación competencia

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.10 Comercialización

Analizando la información de las encuestas se pudo determinar que la comercialización del producto se hará en las tiendas y bazares de la ciudad, las personas acuden con frecuencia a estos lugares para adquirir bebidas instantáneas. Se determinará canales de distribución, los

cuales servirán como intermediarios, y representarán posibles puntos de venta para llegar al consumidor final. A continuación, se presenta los canales de distribución que existe en la ciudad de Ibarra para la comercialización de Bebidas Instantáneas.

Cuadro 36 Distribuidores Mayoristas

N.	DETALLE	CIUDAD
1	COMERCIAL SANTA LUCIA	IBARRA
2	EL OFERTON	IBARRA
3	MI TIO	IBARRA
4	ABASTOS CASANOVA	IBARRA
5	ABASTOS MI REY	IBARRA
6	COMERCIAL PASQUEL	IBARRA
7	DEPÓSITO DE HUEVOS DE JHONNY HERNANDEZ	IBARRA
8	COMERCIAL IBARRA	IBARRA
9	COMERCIAL INTYS	OTAVALO
10	LA MIA	OTAVALO
11	COMERCIAL RUEDA	OTAVALO
12	COMERCIAL MALDONADO	OTAVALO

Fuente: Distribuidora Comercial Cifuentes

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.11 Demanda Potencial a Satisfacer

La demanda potencial a satisfacer se obtuvo de la diferencia entre demanda-oferta, a continuación, se presentan los datos en el siguiente cuadro.

Cuadro 37 Demanda Potencial a Satisfacer de Unidades de 100 gramos de Bebida Instantánea

Año	Proyección de la demanda en unidades de 100 gramos de bebida instantánea	Proyección de la oferta en unidades de 100 gramos de bebidas instantáneas	Demanda potencial a satisfacer de unidades de 100 gramos de bebida instantánea
2016	1'382.619	584.000	798.619
2017	1'410.548	595.797	814.751
2018	1'439.041	607.832	831.209
2019	1'468.109	620.110	847.999
2020	1'497.765	632.636	865.129

Fuente: Observación competencia

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Como resultado se obtuvo una demanda potencial a satisfacer significativa lo que representa una ventaja para el desarrollo del presente proyecto.

3.12 Capacidad de producción Instalada

En el presente proyecto se logrará satisfacer el 30% de la demanda potencial en el primer año que es de 798.619, analizando también la capacidad de producción de la planta; por lo

tanto, el proyecto satisface 239.586. A continuación, se presenta la proyección en el siguiente cuadro.

Cuadro 38 Capacidad de Producción Instalada

Año	Capacidad de Producción Instalada (30%)
2016	239.586
2017	244.425
2018	249.363
2019	254.400
2020	259.539

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Por lo tanto, de la capacidad total del proyecto únicamente se trabajará al 70% de la capacidad total de producción.

Cuadro 39 Demanda a captar por el proyecto

Año	Demanda a captar por el proyecto
2016	167.710
2017	171.098
2018	174.554
2019	178.080
2020	181.677

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

3.13 Conclusiones del Estudio de Mercado

- La tendencia hacia el consumo de bebidas instantáneas a nivel local ha ido incrementando, debido a los cambios de conducta del mercado

- El producto que se va a elaborar y comercializar es novedoso e innovador que no tiene competencia a nivel local. Al no existir competencia representa una ventaja competitiva para el desarrollo del proyecto.
- El producto a elaborarse tiene aceptación en el mercado existente.
- Para su elaboración la materia prima e insumos se encuentran cerca de la ciudad lo que constituye una ventaja para el desarrollo del producto.
- Se considera un producto diferenciado de la competencia, puesto que ninguna empresa fabrica bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde.
- Los canales de distribución a utilizar serán las comercializadoras al por mayor y menor: Tiendas, abarrotes y distribuidores.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Introducción

El estudio técnico abarca la ingeniería física del proyecto, se trata de la operatividad y funcionamiento del negocio. Este capítulo es importante en el desarrollo del proyecto, comprende la distribución de la planta, la macro y micro-localización e ingeniería del proyecto.

Se realiza además la estimación de costos en los que se incurrirá al implementar el proyecto, el presente estudio nos brinda bases para el cálculo financiero y económico, se realiza un análisis exhaustivo de cada componente de la inversión, esto nos ayuda a determinar la viabilidad del proyecto.

4.2 Localización

Es importante realizar el análisis de la localización del proyecto, se puede determinar la ubicación adecuada para la implementación de la empresa, analizando factores como acceso vial para el traslado de la materia prima y el producto terminado, volumen de ventas en relación con la competencia; para de esta manera minimizar costos de producción obteniendo mayor beneficio económico y generar ventajas competitivas que beneficien a la empresa.

4.2.1 Macro Localización

El proyecto se ubicará en la provincia de Imbabura, caracterizada principalmente por su excelente clima, teniendo como capital la ciudad de Ibarra, con una superficie de 4.588 km²

Gráfico 23 Macro localización



Fuente: Mapa del Ecuador. Google Maps

Gráfico 24 Macro localización del Proyecto



Fuente: Mapa del Ecuador. Google Maps.

4.2.2 Micro Localización

Se analizan y estudian varios factores importantes que influyen para la ubicación de la empresa, la Compañía procesadora de bebidas instantáneas se ubicará en la ciudad de Ibarra, la cual cuenta con una superficie de 242 km² y una población de 139.721 habitantes según censo poblacional 2010.

Gráfico 25 Micro localización del Proyecto



Fuente: Mapa del Ecuador. Google Maps.

4.3 Ubicación de la empresa

La empresa estará ubicada al norte de la ciudad de Ibarra (Parque Industrial) en la Calle A y avenida Rodrigo Miño; cuenta con vías de acceso en excelentes condiciones lo que permitirá la fácil distribución del producto hacia los distintos lugares de la ciudad, además la planta se ubicará en una zona alejada de la urbanización para reducir el impacto ambiental en la población cercana. La instalación posee un Galpón ideal para cualquier tipo de Industria, mecánica y bodegas con gran área de parqueaderos. Tiene 100 m2 de vivienda para guardianía y su familia y 90 m2 de oficinas. Zona en constante desarrollo de Industrias y sector de alta plusvalía y muy segura.

Gráfico 26 Ubicación de la planta



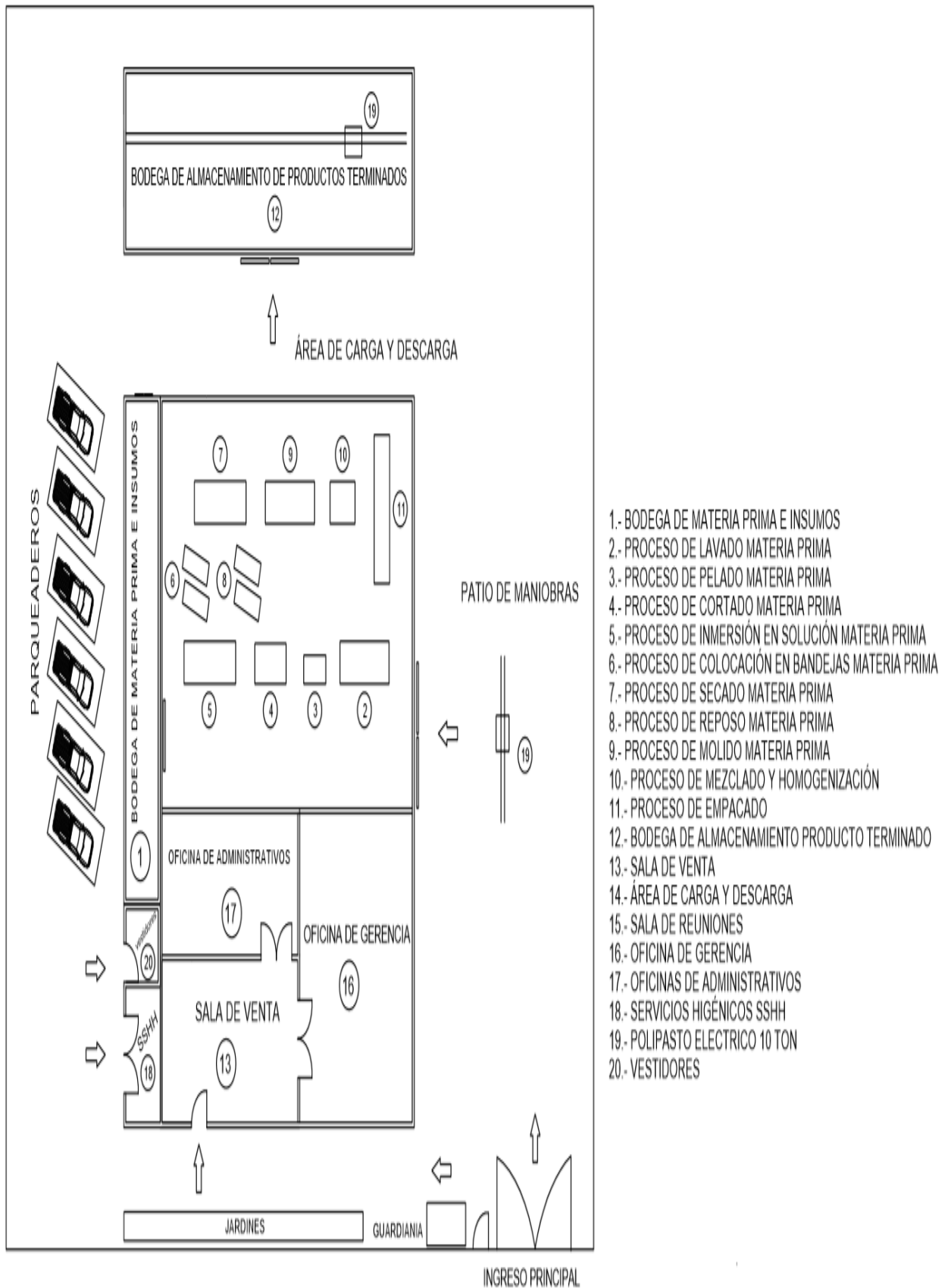
Fuente: Mapa del Ecuador. Google Maps.

4.3.1 Diseño de las Instalaciones

El diseño de las instalaciones se realizará para satisfacer la demanda potencial identificada y principalmente cubrir las necesidades de los consumidores.

La planta se dividirá en distintas áreas detalladas a continuación, las mismas brindarán condiciones óptimas para los trabajadores, permitiendo que las operaciones y funciones de la planta se distribuyan de manera eficiente, reduciendo tiempos de ejecución en cada proceso de la empresa. Se manejarán políticas adecuadas de salud y seguridad ocupacional dentro y fuera de las instalaciones garantizando el bienestar de los trabajadores con la adecuación correspondiente de la planta para el óptimo funcionamiento de la empresa.

Gráfico 27 Infraestructura de la Compañía



1 Bodega de insumos	10 Proceso de mezclado y homogenización
2 Proceso Lavado Materia Prima	11 Proceso Empacado
3 Proceso Pelado y Cortado Materia Prima	12 Máquina empacadora
4 Proceso Separación de pulpa y cáscara	13 Bodega de almacenamiento de productos terminados
5 Proceso Inmersión en solución	14 Sala de Ventas
6 Proceso colocación en bandejas	15 Garaje (sitio de carga y descarga)
7 Proceso Secado	16 Sala de reuniones
8 Proceso de Reposo	17 Oficina del gerente
9 Proceso molido materia prima	18 Cubículos (contadora, secretaria, gerente de producción y ventas)
19 SHH	

Elaborado por: Edgar Oswaldo Castillo Rivera (Ingeniero Mecánico)

4.3.2 Distribución de la planta

El área que se ha dispuesto en la instalación de la planta es 1470 metros cuadrados de superficie total; de los cuales 550 metros cuadrados son superficie cubierta, las instalaciones cuentan con línea telefónica, sistema de alarma de seguridad, servicios básicos (agua y luz), aspectos de gran importancia para el funcionamiento y operatividad de la planta lo cual garantiza el adecuado funcionamiento de la misma. La infraestructura física está formada por

cerramiento, andén para carga y descarga, caseta de guardianía, galpón industrial, bodegas, cuarto de máquinas y producción, cuatro baños, 10 garajes, oficinas y cubículos (contadora, secretaria, gerente de producción y ventas).

Área de Producción

Esta área es la más importante de la empresa la misma que ocupará 520 metros cuadrados los cuales se encuentran distribuidos de manera adecuada y con espacios óptimos para facilitar la movilidad de materiales y utilización de maquinaria que se utilizará en el proceso productivo. Esta área se adecuará de la mejor forma posible para brindar comodidad al personal que desarrolle sus actividades en la empresa. A continuación, se presenta la distribución del área.

- Área de producción y elaboración de bebidas instantáneas 200 metros cuadrados
- Bodega de insumos y materia prima 40 metros cuadrados
- Bodega de productos terminados 80 metros cuadrados
- Bodega de combustibles y materiales de aseo 40 metros cuadrados

Área Administrativa

El área administrativa estará compuesta por la oficina de gerencia, sala de ventas, sala de reuniones, cubículos (contadora, secretaria, jefe de producción) se adecuará la planta de manera que los trabajadores se sientan conformes y realicen sus actividades en óptimas condiciones. A continuación, se detalla la distribución del área.

- Gerencia 20 metros cuadrados
- Cubículos (secretaría, contadora, producción y comercialización) 40 metros cuadrados.
- Ventas 10 metros cuadrados
- Parqueadero 100 metros cuadrados
- 4 sanitario 20 metros cuadrados

El resto está conformado por el patio de maniobras, andén de carga y descarga, espacios ocupados por paredes y columnas.

4.3.3 Capacidad de la planta

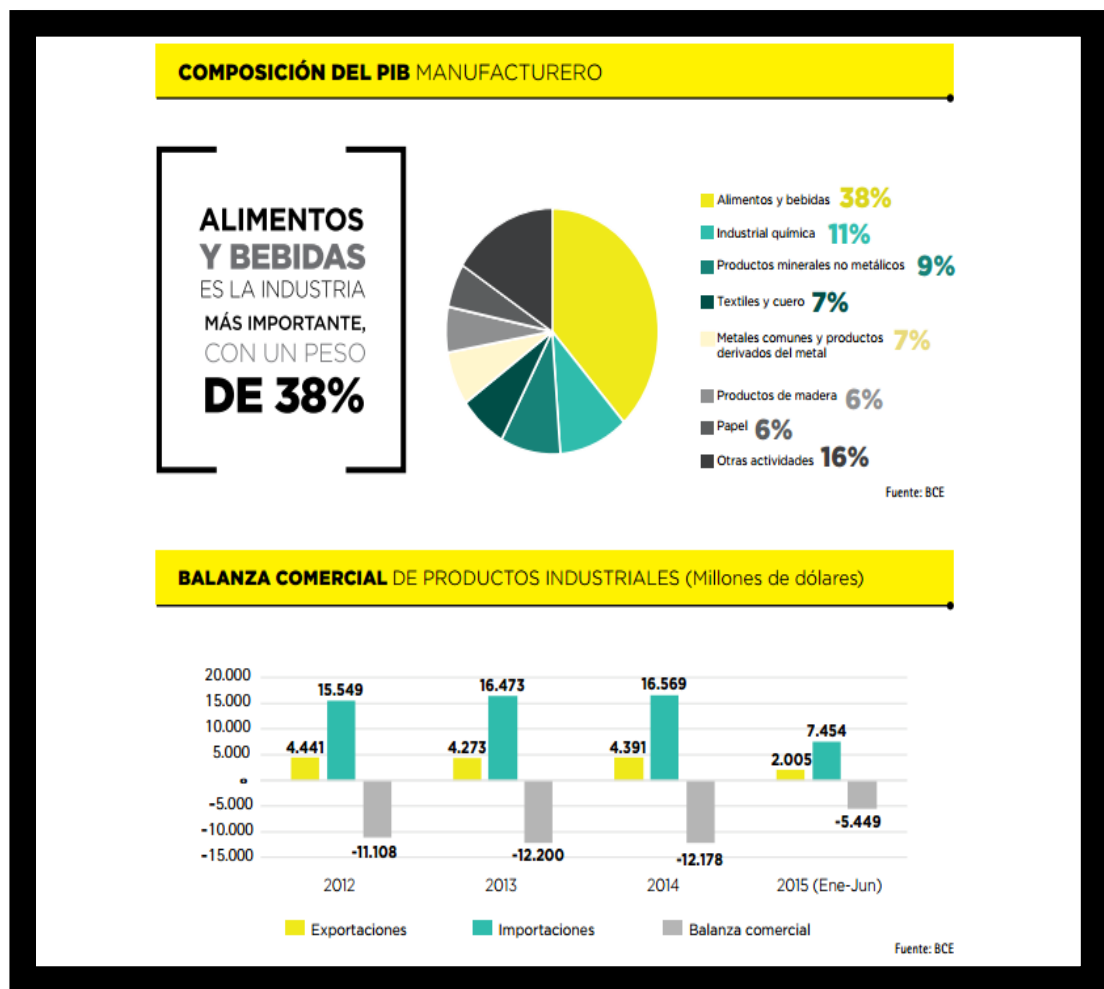
Para realizar el cálculo de la capacidad de la planta se analizó tres aspectos importantes:

- Talento humano en producción:
- Producción Anual: 167.710 unidades de 100 gramos
- Horas de trabajo diario: 8 horas

$$\text{Capacidad de la planta} = \frac{167.710 \text{ Unidades/año}}{8 \text{ horas} * 5 \text{ días} * 52 \text{ semanas}}$$

$$\text{Capacidad de la planta} = 81 \frac{\text{Unidades}}{\text{Hora}} \text{Aproximadamente}$$

Gráfico 28 PIB Alimentos y Bebidas



Elaborado por: (Maldonado & Proaño, 2015)

Fuente: Banco Central del Ecuador

El PIB acerca de las industrias en el Ecuador asciende a 38% en el mercado de bebidas y alimentos, analizando este dato se puede concluir que el porcentaje de la demanda atendida es del 30% porcentaje que se encuentra acorde con la situación de la industria de bebidas en el Ecuador.

4.4 Ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto abarca el análisis de procesos productivos, la maquinaria que se va a utilizar e instalar y el equipo y tecnología a implementar para el funcionamiento de la empresa. Para fundamentar la investigación se contó con el aporte de ingeniera industrial la cuál supo manifestar el proceso de secado o deshidratación de la materia prima información que se detalla a continuación.

4.4.1 Flujo-grama de Procesos

El flujo grama de procesos es una representación gráfica que permite resumir de manera específica y clara el procedimiento a realizar tanto en la producción como en la comercialización de bebidas instantáneas desde su elaboración hasta la distribución del producto terminado.

4.4.2 Proceso de Producción de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano

A continuación, se presenta los pasos para la elaboración de bebidas instantáneas

Recepción de materia prima: Se realiza la recepción del plátano verde tomando en cuenta que se reutilizara la materia prima.

- **Selección de la materia prima:** Después de la adquisición de la fruta, para la producción de harina se emplearán frutas verdes (bananos de rechazo). Una vez seleccionadas las frutas se las separa en formas de manos para posteriormente separarlas en forma de dedos.
- **Lavado:** Debido a que la materia prima a utilizar es rechazada y se va a reutilizar es necesario sumergir en una tina de lavado con 10 ppm de cloro para sacar todo agente contaminante.
- **Pelar y cortar:** Se retiran las partes no comestibles como es la cáscara. El pelado se efectuará a mano o con cuchillo; también se suele aplicar el vapor de agua a todo el tejido de la cáscara para que se suavice y luego pueda ser raspado mecánicamente. A continuación, la fruta es sometida a un proceso de corte, ya sea en forma de dados o rodajas.
- **Separación de la pulpa, de las fibras de cáscara:** En este paso se procede a separar la pulpa y las fibras que se encuentran adheridas a la cáscara. Este procedimiento se realiza de manera manual por lo tanto la fibra como la cáscara son muy delicadas por lo que debe hacerse con mucho cuidado, con la ayuda de objetos cortantes (cuchillos).
- **Inmersión en solución:** En este proceso la fruta en trozos es sumergida en una solución de relación 1:4 (ácido ascórbico 1%: ácido cítrico 4% o en un baño de sulfito). Con esto se evita que la fruta se oxide rápidamente y tenga mayor tiempo de durabilidad.
- **Colocar los cubos de banano en bandejas:** A continuación, la fruta se coloca en bandejas de acero inoxidable con una altura máxima de 4 cm.
- **Secar:** En este proceso las bandejas son ingresadas al secador donde la temperatura alcanzada será de 60-70 grados centígrados, esto permite reducir la humedad de la fruta al 10% o menos. Para el proceso de secado se utilizará un secador solar el mismo que

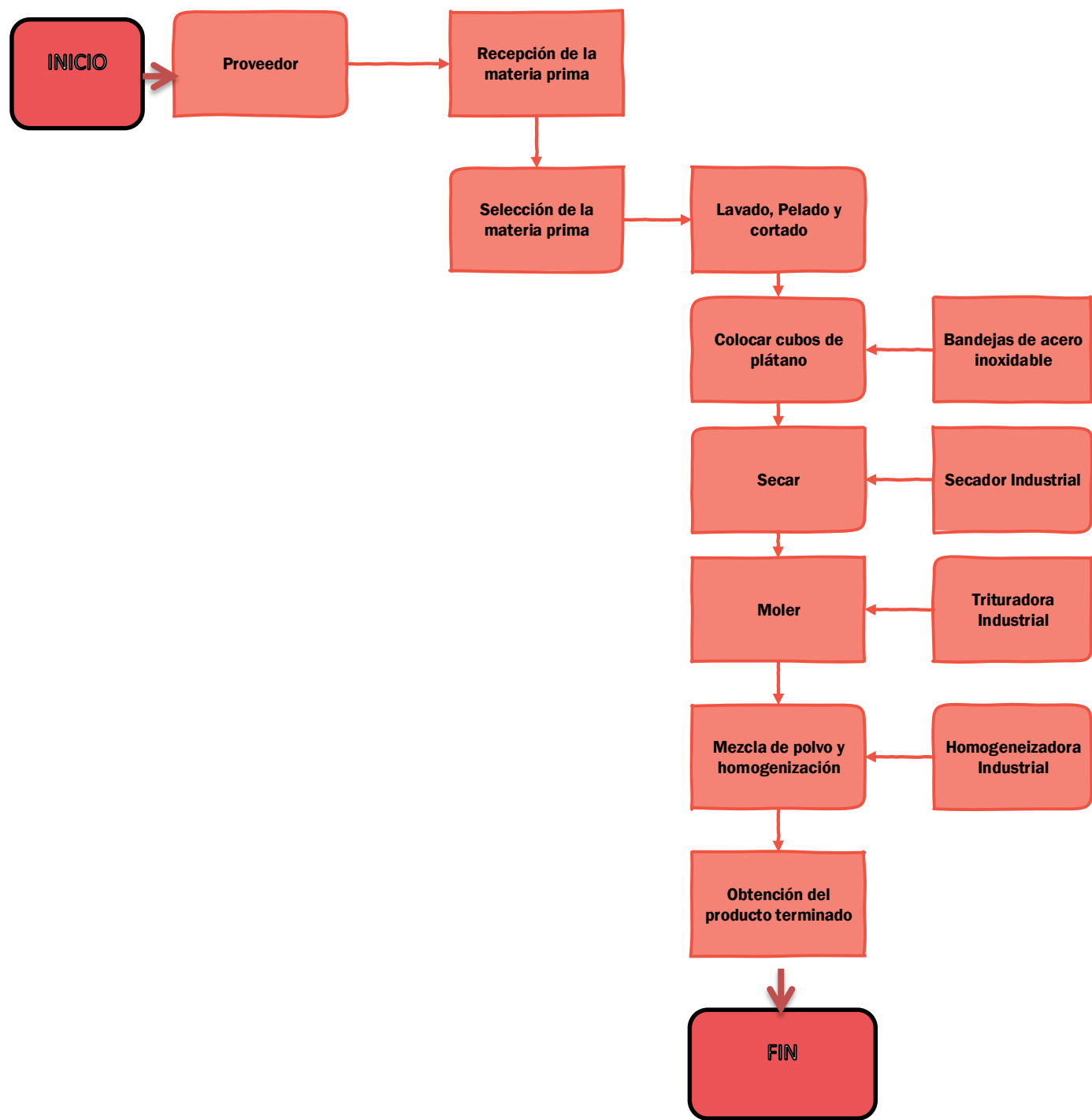
permite deshidratar la fruta sin que ésta pierda sus propiedades nutritivas y a su vez minimiza tiempos.

- **Moler:** Una vez alcanzada la humedad requerida, se procede a moler los trozos de fruta hasta alcanzar la granulometría requerida, obteniendo de esta forma la harina
- **Polvo:** Se procede a realizar la mezcla con sacarosa y leche semidescremada en polvo.
- **Homogenización:** Se realiza este proceso con el fin de obtener una mezcla uniforme y consistente de los ingredientes antes mencionados.
- **Empacado:** Se procede a empacar el producto, se verifica la calidad y peso adecuado en el empaque correspondiente.
- **Almacenamiento:** Se procede a la colocación del producto en su respectiva bodega, la misma que se encontrará en condiciones óptimas y con la organización adecuada, esto permitirá determinar con mayor facilidad los productos más antiguos, para evitar la distribución de productos caducados.
- **Comercialización y ventas:** La empresa contará con camiones de reparto adecuados de tal manera que el producto llegue de manera óptima a su destino, logrando que el producto logre cubrir el mercado y a su vez satisfacer las necesidades del consumidor final.

4.4.3 Diagrama de bloques

En el siguiente diagrama se presenta en forma general el proceso productivo para la elaboración de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde.

Gráfico 29 Diagrama de Proceso de Producción



Elaborado por: Gabriela Peñafiel

4.4.4 Cronograma de Actividades

Cuadro 40 Cronograma de Actividades

No	Actividad	Tiempo
1	Solicitud del producto a proveedor	10 minutos
2	Recepción de la materia prima	25 minutos
3	Selección de la materia prima	30 minutos
4	Lavado, pelado y cortado	45 minutos
5	Colocación de cubos de plátano en bandejas	10 minutos
6	Secar (deshidratación)	1200 minutos
7	Moler	10 minutos
8	Mezcla de polvo y homogenización	10 minutos
9	Obtención del producto terminado	10 minutos
	Total tiempo en minutos	1340 minutos
	Total tiempo en horas	22 h 20 minutos

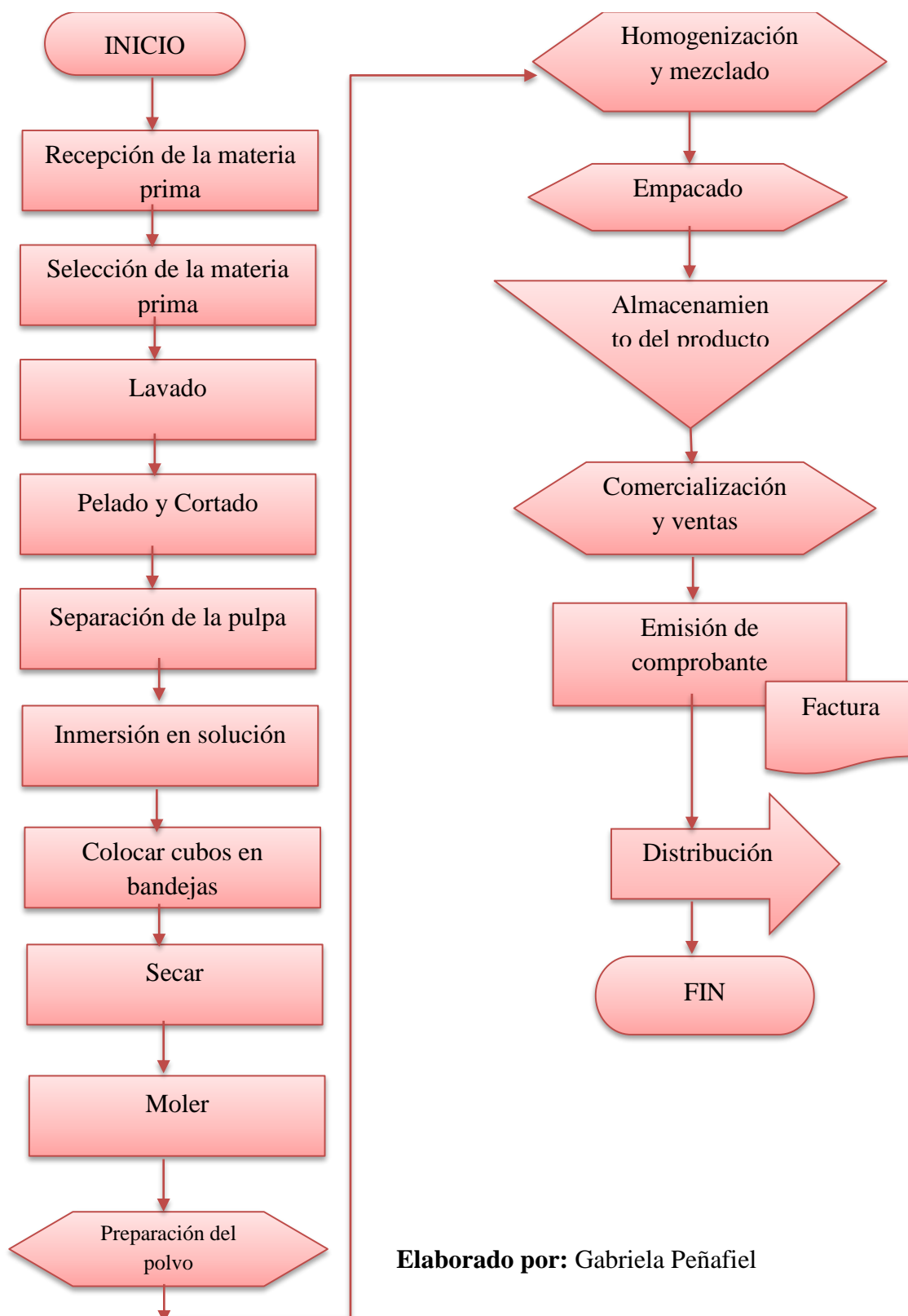
Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Interpretación

El diagrama de bloques es la representación gráfica del proceso productivo de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano, esto indica de manera ordenada y sistematizada los pasos para elaborar bebidas, especificando la materia prima, y la forma en que se presenta el producto terminado, aquí también se incluye el tiempo que va a demorar la ejecución de cada proceso como son: solicitud del producto a proveedores, recepción de materiales, selección, lavado, pelado y cortado, colocación en bandejas, secar, moler y mezclar. Esta ejecución estará supervisada y controlada por el personal encargado y especializado con la finalidad de obtener un proceso eficiente que como resultado presente un producto final de calidad.

4.4.5 Flujo-grama de Proceso de Producción

Gráfico 30 Flujo-grama Proceso Productivo



Cuadro 41 Actividades de Producción

Actividades	Responsables
Inicio de la actividad productiva	Bodeguero
Recepción de materia prima	Bodeguero
Selección de materia prima	Bodeguero
Lavado de materia prima	Obrero
Pelado y cortado	Obreros
Separación de la pulpa	Obreros
Inmersión en solución	Obreros
Colocar cubos en bandejas	Obreros
Secar	Obreros
Moler	Obreros
Preparación del polvo	Obreros
Homogenización	Técnico especializado
Empacado	Obreros
Almacenamiento	Bodeguero
Comercialización y ventas	Vendedor
Emisión de comprobante	Vendedor
Distribución	Jefe de Producción- Vendedores
Fin de la actividad productiva	Obreros

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Cuadro 42 Cronograma de Actividades productivas

No	Listado de Actividades	Tiempo
1	Inicio de la Actividad Productiva	0 min
2	Recepción de la materia prima	10 min
3	Selección de la materia prima	20 min
4	Lavado de materia prima	20 min
5	Pelado y cortado	30 min
6	Inmersión en solución	10 min
7	Colocar cubos en bandejas	20 min
8	Secar	1200 min
9	Moler	20 min
11	Preparación de polvo	10 min
12	Homogenización	10 min
13	Empacado	20 min
14	Almacenamiento	30 min
15	Comercialización y ventas	15 min
16	Emisión de comprobantes	15 min
17	Distribución	30 min
18	Fin de la actividad productiva	0 min
	Total Tiempo en minutos	1460 min
	Total Tiempo en Horas	24 h 20 min

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

4.5 Presupuesto del proyecto

El presupuesto comprende por la inversión fija necesaria para el funcionamiento de la empresa tanto en maquinaria como en equipos, la información que a continuación se presenta está sustentada con cotizaciones y proformas entregadas por los posibles proveedores.

4.5.1 Inversión fija

Maquinaria y equipo de producción

La maquinaria presentada a continuación es necesaria para que la empresa inicie sus actividades, permitiéndole a esta una producción en serie eficiente, tomando en cuenta la capacidad y tecnología de la planta. La maquinaria y equipo necesarios para el proceso se cotizo en INDUMEI, la dueña supo manifestar que si se realiza la compra de la maquinaria en efectivo se descontará un 10% de los valores totales, la cotización presentada en anexos representa el valor de la maquinaria a su capacidad máxima, es necesario mencionar que los valores presentados en el Cuadro 43 Maquinaria y Equipo son valores acordes a la capacidad de producción de la planta, debido a esto la dueña manifestó que se puede fabricar la maquinaria en base a las especificaciones de producción, para que no exista un desperdicio y deterioro de la maquinaria por falta de producción.

Descripción de la maquinaria y equipo a utilizarse

Cuadro 43 Maquinaria y Equipo

Artículo	Cantidad	Valor unitario (\$)	Valor total (\$)
Horno para deshidratar verde	1	4.644	4.644
Mezcladora homogeneizadora	1	2.000	2.000
Balanza digital	1	80	80
Menaje	1	40	40
Bandas trasportadoras	2	5.688	11.376
Molino de Martillos (capacidad 4ton/hora)	1	4.194	4.194
Máquina cortadora (transforma el banano en cubos)	1	2.000	2.000
Olla de doble fondo	1	30	30
Mesa de acopia de acero inoxidable	1	20	20
Selladora de fundas	2	20	40
Total			24.424

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Muebles y enseres

Se realizará la adquisición de muebles y enseres, con el propósito de brindar a los trabajadores las herramientas necesarias para que desempeñen sus actividades de manera eficiente.

Cuadro 44 Muebles y Enseres

Artículo	Cantidad	Valor unitario (\$)	Valor total (\$)
Escritorio pequeño	3	35,00	105,00
Sillón grande	1	25,00	25,00
Sillones Pequeños	3	25,00	75,00
Sillas tripersonal	1	40,00	40,00
Archivador (6 gavetas)	2	40,00	80,00
Gavetas	30	10,00	300,00
Total			625.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Equipo de Oficina

Este rubro está compuesto por los equipos necesarios para el desempeño de la empresa, como son calculadoras y teléfonos para facilitar la comunicación.

Cuadro 45 Equipo de Oficina

Artículo	Cantidad	Valor unitario (\$)	Valor total (\$)
Calculadora	2	54,62	109,24
Teléfono Panasonic	1	100,00	100,00
Total			209,24

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Equipos y Paquetes Informáticos

La adquisición de estos equipos permitirá a la empresa agilizar las operaciones contables, así como también disponer de información almacenada y disponible en cualquier momento.

Cuadro 46 Equipos y Paquetes Informáticos

Artículo	Cantidad	Valor unitario (\$)	Valor total (\$)
Computador de escritorio acer	2	519,00	1.038,00
Impresora matricial EPSON LX 350	1	363,64	363,64
Flash Memory	2	14,99	29,98
Software Contable world office	1	1.500,00	1.500,00
Total			2.931,62

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Resumen de la Inversión Fija

A continuación, se presenta un resumen de la adquisición de activos fijos en los que se tendrá que incurrir para el óptimo funcionamiento del presente proyecto.

Cuadro 47 Resumen de la Inversión Fija

Activo Fijo	Valor Total (\$)
Maquinaria y equipo	24.424,00
Muebles y enseres	625,00
Equipo de oficina	209,24
Equipos y Paquetes informáticos	2.931,62
Total	28.189,86

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

4.5.2 Capital de trabajo

El capital de trabajo es un rubro importante para el proyecto, este es necesario para poner en marcha las actividades del proyecto. Este está proyectado para un mes, en este período se necesita invertir por ser considerada fase pre-operativa del proyecto, posteriormente el mismo genera liquidez.

Cuadro 48 Capital de Trabajo

Descripción	Anual	Semestral	Mensual
Proyección Costos de Producción (\$)	56.522,78	28.261,39	4.710,23
Proyección Gastos Administrativos (\$)	28.843,51	14.421,75	2.403,63
Proyección Gastos de Ventas (\$)	6.897,71	3.448,85	574,81
Total	92.264,00	46.132,00	7.688,67

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.1 Introducción

El estudio financiero permite evaluar la factibilidad y rentabilidad del proyecto en el tiempo, teniendo en cuenta estimaciones futuras de venta, costos, inversiones a realizar, costos laborales, costo de financiamiento entre otros, los mismos que se proyectarán para cinco años, esto permitirá analizar información futura y así tomar decisiones en cuanto a la implementación del proyecto.

5.2 Estructura de la Inversión

Cuadro 49 Estructura de la Inversión

Activos Fijos (\$)	28.189,86
Capital de trabajo (\$)	7.688,67
Total (\$)	35.878,53

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Cuadro 50 Origen de la inversión

Descripción	%	Valor
Inversión Propia	40%	14.351,41
Inversión Financiada	60%	21.527,12
Total		35.878,53

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

5.3 Presupuestos de Egresos

En el presupuesto de Egresos se consideran rubros como costos de producción, gastos de ventas, administrativos y financieros, es aquí donde se consideran todas las partidas utilizadas en la elaboración del producto.

5.3.1 Costos de Producción

Materia Prima

En el siguiente cuadro se detallan los precios mensuales de la materia prima a utilizarse para el proceso de producción de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde, así mismo se calculará el valor anual y se proyectará para los siguientes años, se utilizará la tasa de inflación a enero del 2016 que según datos del INEC fue de 3,09%.

En el siguiente cuadro se proyecta la cantidad de materia prima necesaria de manera diaria.

Cuadro 51 Materia Prima Diaria

Materiales	Cantidad a producir Diaria	Precio (\$)	Valor Total (\$)
Plátano Dominico	3 Bultos de 23 kilos	2	6
Sacarosa	1 Bultos de 23 kilos	1	1
Leche descremada en polvo	1 Bultos de 23 kilos	50	50
Total MP Diario			57

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

A continuación, se presenta la materia prima necesaria semanal

Cuadro 52 Materia Prima Semanal

Materiales	Cantidad a producir Semanal	Precio (\$)	Valor Total (\$)
Plátano Dominicó	25 Bultos de 23 kilos	2	50
Sacarosa	8 Bultos de 23 kilos	1	8
Leche descremada en polvo	8 Bultos de 23 kilos	50	400
Total MP Semanal			458

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

En el siguiente cuadro se presenta la materia prima mensual.

Cuadro 53 Materia Prima Mensual

Materiales	Cantidad Mensual		Precio (\$)	Valor mensual (\$)
Plátano Dominicó	100	Bultos de 12 kilos	2	200.00
Sacarosa	30	Bultos de 25 kilos	1	30.00
Leche descremada en polvo	30	Bultos de 25 kilos	25	750.00
Total				980.00

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

En el siguiente cuadro se presenta la materia prima anual.

Cuadro 54 Materia Prima Anual

Materiales	Cantidad a Producir Anual	Precio (\$)	Valor Total (\$)
Plátano Dominicó	1200 Bultos de 23 kilos	2	2.400
Sacarosa	360 Bultos de 23 kilos	1	360
Leche descremada en polvo	360 Bultos de 23 kilos	25	9.000
Total MP Anual			11.760

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

El siguiente cuadro presenta los rubros proyectados de la materia prima anual.

Cuadro 55 Proyección anual de Materia Prima

Descripción		Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Ingredientes	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual (\$)	980,00	1.010,28	1.041,50	1.073,68	1.106,86
	Valor anual (\$)	11.760,00	12.123,38	12.498,00	12.884,18	13.282,31
Total		11.760,00	12.123,38	12.498,00	12.884,18	13.282,31

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Mano de Obra Directa

La mano de obra directa está conformada por 3 obreros y 2 operarios, que participan directamente en el proceso productivo, dentro de este rubro se considerarán sueldos y salarios, y beneficios de acuerdo a lo establecido por el Ministerio de Relaciones Laborales, en el siguiente cuadro se detallan los valores respectivos. Estos valores se proyectan para los siguientes años tomando en consideración el porcentaje de crecimiento de salario del año 2015 a 2016 que fue del 3,4% según datos del INEC censo poblacional 2010.

Cuadro 56 Sueldo Mensual Mano de Obra Directa

Puesto	Cantidad	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Obrero	1	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total Mensual		366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total anual		4.392,00	4.541,33	4.695,73	4.855,39	5.020,47

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

En el siguiente cuadro se presentan los rubros más beneficios sociales, obligatorios según la ley.

Cuadro 57 Proyección Mano de Obra Directa

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Salario Básico Unificado	4.392,00	4.541,33	4.695,73	4.855,39	5.020,47
Aporte Patronal 11,15%	489,71	506,36	523,57	541,38	559,78
Fondos de Reserva 8,33%		378,29	391,15	404,45	418,21
Vacaciones	183,00	189,22	195,66	202,31	209,19
Décimo tercero	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Décimo Cuarto	732,00	756,89	782,62	809,23	836,75
Total	6.162,71	6.750,53	6.980,05	7.217,37	7.462,76

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Costos Indirectos de Fabricación

Los rubros que se presentan a continuación conforman los Costos Indirectos de Fabricación.

➤ Mano de Obra Indirecta

Este rubro está conformado por el personal que participa indirectamente en la elaboración del producto en este caso se ha considerado como Mano de Obra Indirecta el empacador.

Cuadro 58 Mano de Obra Indirecta Mensual

Personal	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Empacadora	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total Mensual	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total Anual	4.392,00	4.541,33	4.695,73	4.855,39	5.020,47

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

En el siguiente cuadro se presentan los sueldos más beneficios legales proyectados para años futuros.

Cuadro 59 Proyección Mano de Obra Indirecta

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Salario Básico Unificado	4.392,00	4.541,33	4.695,73	4.855,39	5.020,47
Aporte Patronal 11,15%	489,71	506,36	523,57	541,38	559,78
Fondos de Reserva 8,33%		378,29	391,15	404,45	418,21
Vacaciones	183,00	189,22	195,66	202,31	209,19
Décimo tercero	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Décimo Cuarto	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total	5.796,71	6.372,09	6.588,74	6.812,76	7.044,39

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

➤ **Materia Prima Indirecta**

En este rubro son considerados los gastos en materiales que no participan directamente en la elaboración del producto, para este caso como material indirecto tenemos la funda de embalaje del producto, para la proyección de la Materia Prima Indirecta se utilizó el porcentaje de inflación a enero del 2016 que según datos del INEC, censo poblacional 2010 fue de 3,09%.

Cuadro 60 Proyección Materiales Indirectos

Descripción		Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Fundas en polietileno para empaque con publicidad	Cantidad anual	167.710	171.098	174.554	178.080	181.677
	Valor unitario	0,15	0,15	0,15	0,15	0,15
	Valor anual	25.156,49	25.664,65	26.183,07	26.711,97	27.251,55

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ **Otros Costos Indirectos de Fabricación**

Los costos indirectos de fabricación son rubros relacionados indirectamente con el proceso productivo, estos se presentan a continuación proyectados para años futuros, el valor mensual como el valor anual, Este rubro se tomará en cuenta para el cálculo del precio del producto, para la proyección de los CIF se tomó en cuenta el índice de inflación que para enero del 2016 fue de 3,09% según datos del INEC censo poblacional 2010.

Cuadro 61 Proyección de Costos Indirectos de Fabricación

Descripción		Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Energía Eléctrica	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Mensual (\$)	25,00	25,77	26,57	27,39	28,24
	Valor anual (\$)	300,00	309,27	318,83	328,68	338,83
Arrendamiento						
Arrendamiento	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Mensual (\$)	612,24	631.16	650.66	670.77	691,49
	Valor anual (\$)	7.346,88	7573.90	7807.93	8049.20	8297,92
Total		7.346,88	7573.90	7807.93	8049.20	8297,92

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Resumen de Costos de Producción

El siguiente cuadro abarca el resumen de todos los costos de producción, formados por Materiales Directos, Mano de Obra Indirecta y Costos Indirectos de Fabricación estos valores se proyectarán para años posteriores de forma anual.

Cuadro 62 Resumen de Costos de Producción

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Materiales Directos	11.760,00	12.123,38	12.498,00	12.884,18	13282,31
Mano de Obra Directa	6.162,71	4.541,33	4.695,73	4.855,39	5020,47
Costos Indirectos de Fabricación:					
Mano de Obra Indirecta	5.796,71	6.372,09	6.588,74	6.812,76	7044,39
Materiales Indirectos	25.156,49	25.664,65	26.183,07	26.711,97	27251,55
Otros Costos Indirectos de Fabricación:					
Energía Eléctrica	300,00	309,27	318,83	328,68	338,83
Arrendamiento área de Producción 320 m2	7.346,88	7.573,90	7.807,93	8.049,20	8297,92
Total	56.522,78	56.584,62	58.092,30	59.642,18	61.235,47

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gastos Administrativos

Los Gastos Administrativos están compuestos por todos los egresos incurridos en actividades administrativas desarrolladas por la empresa para el normal funcionamiento de la misma.

➤ Sueldo Personal Administrativo

En el siguiente cuadro se presentan los sueldos que percibe el personal administrativo, así como también los beneficios legales, rubros que se encuentran proyectados para los siguientes años, para la proyección de los gastos Administrativos se tomó en cuenta el incremento salarial para el 2016 que según datos del INEC, censo poblacional 2010 es de 3,40%.

Cuadro 63 Sueldos Administrativos

Personal	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Gerente	500,00	517,00	534,58	552,75	571,55
Contador	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Empleado de limpieza	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total Mensual	1.232,00	1.273,89	1.317,20	1.361,98	1.408,29
Total Anual	14.784,00	15.286,66	15.806,40	16.343,82	16.899,51

Elaborado por Gabriela Peñafiel

A continuación, se presenta la información de los sueldos administrativos proyectados anualmente con los beneficios legales respectivo.

Cuadro 64 Sueldos y Beneficios Sociales Proyectados

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Salario Básico Unificado	14.784,00	15.286,66	15.806,40	16.343,82	16.899,51
Aporte Patronal 11,15%	1.648,42	1.704,46	1.762,41	1.822,34	1.884,30
Fondos de Reserva 8,33%		1.273,38	1.316,67	1.361,44	1.407,73
Vacaciones	616,00	636,94	658,60	680,99	704,15
Décimo tercero	1.232,00	1.273,89	1.317,20	1.361,98	1.408,29
Décimo Cuarto	1.464,00	1.513,78	1.565,24	1.618,46	1.673,49
Total	19.744,42	21.689,10	22.426,53	23.189,04	23.977,46

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ Arriendo Área Administrativa

Este rubro está compuesto por el costo mensual de arrendamiento del área administrativa que es de 190 metros cuadrados, valor que se presenta de forma mensual y anual proyectados para los siguientes años, para la proyección del arriendo del área Administrativa se tomó en cuenta el porcentaje de inflación que para el año 2016 según datos del INEC, censo poblacional 2010, es de 3,09%.

Cuadro 65 Proyección Arriendo Área Administrativa

Descripción		Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Arrendamiento	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Mensual	323,13	333,11	343,41	354,02	364,96
	Valor anual	3.877,56	3.997,38	4.120,90	4.248,23	4.379,50

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ Adecuación de Instalaciones

En el siguiente cuadro se presenta los rubros relacionados con las adecuaciones de las instalaciones, para el óptimo funcionamiento de la planta,

Cuadro 66 Adecuación de Instalaciones

Descripción		Año 2016 (\$)	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Adecuación de Instalaciones	Meses	1				
	Valor Mensual	1.000,00				
	Valor anual	1.000,00				

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ Servicios Básicos

En el siguiente cuadro se puede apreciar los costos de servicios básicos de forma mensual y anual, este rubro está compuesto por gastos en energía eléctrica, agua, teléfono, internet, para el cálculo de las proyecciones de servicios básicos se tomó en cuenta el porcentaje de inflación que según datos del INEC a enero del 2016 fue de 3,09%.

Cuadro 67 Servicios Básicos

Descripción		Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Energía Eléctrica	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Mensual (\$)	15	15,46	15,94	16,43	16,94
	Valor anual (\$)	180,00	185,56	191,30	197,21	203,30
Agua	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Mensual (\$)	5,00	5,15	5,31	5,48	5,65
	Valor anual (\$)	60,00	61,85	63,77	65,74	67,77
Teléfono	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Mensual (\$)	15,00	15,46	15,94	16,43	16,94
	Valor anual (\$)	180,00	185,56	191,30	197,21	203,30
Internet	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Mensual (\$)	20,00	20,62	21,26	21,91	22,59
	Valor anual (\$)	240,00	247,42	255,06	262,94	271,07
Total		660,00	680,39	701,42	723,09	745,44

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ Materiales de Oficina

A continuación, se presentan los costos que se van a incurrir para la adquisición de materiales de oficina necesarios para el desenvolvimiento del área administrativa. Estos rubros se encuentran proyectados de forma mensual y anual.

Cuadro 68 Proyección de Materiales de Oficina

Descripción		Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Carpetas Plásticas	Cantidad	10	10	10	10	10
	Valor Unitario (\$)	0,6	0,62	0,64	0,66	0,68
	Valor anual (\$)	6,00	6,19	6,38	6,57	6,78
Esferos Caja	Cantidad	2	2	2	2	2
	Valor Unitario (\$)	3,9	4,02	4,14	4,27	4,4
	Valor anual (\$)	7,8	8,04	8,29	8,55	8,81
Esferos azul caja	Cantidad	2	2	2	2	2
	Valor Unitario (\$)	3,9	4,02	4,14	4,27	4,4
	Valor anual (\$)	7,8	8,04	8,29	8,55	8,81
Tóner	Cantidad	4	4	4	4	4
	Valor Unitario (\$)	75,00	77,32	79,71	82,17	84,71
	Valor anual (\$)	300,00	309,27	318,83	328,68	338,83
Cinta adhesiva	Cantidad	4	4	4	4	4
	Valor Unitario (\$)	0,6	0,62	0,64	0,66	0,68
	Valor anual (\$)	2,4	2,47	2,55	2,63	2,71
Libretas	Cantidad	3	3	3	3	3
	Valor Unitario (\$)	1,9	1,96	2,02	2,08	2,15
	Valor anual (\$)	5,7	5,88	6,06	6,24	6,44
Resaltadores	Cantidad	5	5	5	5	5
	Valor Unitario (\$)	0,65	0,67	0,69	0,71	0,73
	Valor anual (\$)	3,25	3,35	3,45	3,56	3,67
Perforadora	Cantidad	4	4	4	4	4
	Valor Unitario (\$)	4,3	4,43	4,57	4,71	4,86
	Valor anual (\$)	17,2	17,73	18,28	18,84	19,43
Grapadora	Cantidad	4	4	4	4	4
	Valor Unitario (\$)	3,00	3,09	3,19	3,29	3,39
	Valor anual (\$)	12,00	12,37	12,75	13,15	13,55
Lápices	Cantidad	2	2	2	2	2
	Valor Unitario (\$)	2,8	2,89	2,98	3,07	3,16
	Valor anual (\$)	5,6	5,77	5,95	6,14	6,32
Corrector	Cantidad	3	3	3	3	3
	Valor Unitario (\$)	1,25	1,29	1,33	1,37	1,41

	Valor anual (\$)	3,75	3,87	3,99	4,11	4,24
Gomero en barra	Cantidad	3	3	3	3	3
	Valor Unitario (\$)	4,5	4,64	4,78	4,93	5,08
	Valor anual (\$)	13,5	13,92	14,35	14,79	15,25
Resma de Papel	Cantidad	20	20	20	20	20
	Valor Unitario (\$)	4,00	4,12	4,25	4,38	4,52
	Valor anual (\$)	80,00	82,47	85,02	87,65	90,36
Carpeta Archivadora	Cantidad	15	15	15	15	15
	Valor Unitario (\$)	2,3	2,37	2,44	2,52	2,6
	Valor anual (\$)	34,5	35,57	36,67	37,8	38,97
Total (\$)		499,5	514,93	530,85	547,25	564,16

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ Materiales de Aseo

En el siguiente cuadro se presenta los materiales de aseo que se van a utilizar en el presente proyecto, los materiales antes mencionados se compraran cada año a continuación se presenta el detalle de los suministros de aseo a emplearse, así como también su costo unitario.

Cuadro 69 Proyección Material de Aseo

Descripción		Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Escobas	Cantidad	5	5	5	5	5
	Valor Unitario (\$)	3	3,09	3,19	3,29	3,39
	Valor anual (\$)	15	15,46	15,94	16,43	16,94
Trapeador	Cantidad	3	3	3	3	3
	Valor Unitario (\$)	4	4,12	4,25	4,38	4,52
	Valor anual (\$)	12	12,37	12,75	13,15	13,55
Desinfectante	Cantidad	2	2	2	2	2
	Valor Unitario (\$)	3,5	3,61	3,72	3,83	3,95
	Valor anual (\$)	7	7,22	7,44	7,67	7,91
Recogedor	Cantidad	3	3	3	3	3
	Valor Unitario (\$)	2	2,06	2,13	2,19	2,26
	Valor anual (\$)	6	6,19	6,38	6,57	6,78
Basureros	Cantidad	4	4	4	4	4
	Valor Unitario (\$)	4,75	4,9	5,05	5,2	5,36
	Valor anual (\$)	19	19,59	20,19	20,82	21,46
Total		59	60,82	62,7	64,64	66,64

Fuente: Investigación Directa**Elaborado por:** Gabriela Peñafiel

➤ Depreciaciones

Las depreciaciones están comprendidas por los rubros de todos los equipos necesarios para la operatividad del proyecto, valores que se encuentran depreciados de acuerdo a los porcentajes dispuestos por la ley. Estos se proyectarán de forma anual.

Cuadro 70 Depreciación de Activos Fijos**Fuente:** Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Descripción	Valor (\$)	Vida útil	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)	Valor de Rescate (\$)
Muebles y enseres	625,00	10	62,50	62,50	62,50	62,50	62,50	312,50
Maquinaria y Equipo	24.424,00	10	2.442,40	2.442,40	2.442,40	2.442,40	2.442,40	12.212,00
Equipos y paquetes informáticos	1.431,62	3	477,21	477,21	477,21			0.00
Renovación de equipo de computo	1.522,21	3				507,40	507,40	507,40
Equipos de Oficina	209,24	10	20,92	20,92	20,92	20,92	20,92	104,62
Total	28.212,07		3.003,03	3.003,03	3.003,03	3.033,23	3.033,23	13.136,52

➤ Gastos de Constitución

Los gastos de constitución son rubros de tipo jurídico necesarios para que el proyecto funcione, el valor asciende a \$1.587,00.

Cuadro 71 Gastos de Constitución

Descripción	Valor Total (\$)
Gastos Constitución	1.400,00
Patente Municipal	100,00
Permiso sanitario	12,00
Permiso de Bomberos	15,00
Otros Gastos	60,00
Total	1.587,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Amortización de Gastos de Constitución

Cuadro 72 Amortización de Gastos de Constitución

Descripción	Amortización Anual	2016 (\$)	2017 (\$)	2018 (\$)	2019 (\$)	2020 (\$)
Gastos de constitución	20%	317,4	317,4	317,4	317,4	317,4

Fuente: Gastos de Constitución

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Amortización del Software Contable

La ley estima un tiempo de máximo 5 y no menos de tres años para amortizar paquetes informáticos.

Cuadro 73 Amortización de Software Contable

Descripción	Valor	Años	2016	2017	2018	2019	2020
Software contable (\$)	1.000	5	200	200	200	200	200

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ Resumen Gastos Administrativos

El siguiente cuadro presenta la información sobre los gastos administrativos necesarios para el presente proyecto, mismos que se encuentran proyectados de manera anual.

Cuadro Resumen Gastos Administrativos

Cuadro 74 Resumen de Gastos Administrativos

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
-------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

Sueldos personal administrativo	19.744,42	21.689,10	22.426,53	23.189,04	23.977,46
Arriendo	3.877,56	3.997,38	4.120,90	4.248,23	4.379,50
Adecuación de Instalaciones	1.000,00				
Servicios básicos	660,00	680,39	701,42	723,09	745,44
Materiales de Oficina	499,50	514,93	530,85	547,25	564,16
Materiales de aseo	59,00	60,82	62,70	64,64	66,64
Gasto depreciación	3.003,03	3.003,03	3.003,03	3.033,23	3.033,23
Total	28.843,51	29.945,66	30.845,43	31.805,48	32.766,42

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gastos de Venta

Son todos los rubros que se relacionan directamente con la publicidad del producto, desarrollo y realización de las ventas, dentro de este rubro también está incluido el gasto de combustible que genera el camión repartidor que se va a adquirir, A continuación, se detallan estos rubros.

➤ Publicidad

En el cuadro siguiente se presenta la publicidad que se va a realizar para dar a conocer el producto a los consumidores, primeramente, se va a realizar flyers y hojas volantes, esto permitirá establecer al producto en el mercado. Esto se realizará durante los tres primeros años para dar a conocer el producto.

Cuadro 75 Publicidad

Descripción		Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Flyres y volantes	Cantidad	50,00	50.00			
	Valor Unitario	0.06	0.06			
	Valor Anual	3	3			
Total		3.00	3.00	0.00		

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ **Sueldo Personal de Ventas**

Este rubro está conformado por el personal que participa directamente en la comercialización y venta del producto terminado, valores que se encuentran proyectados de manera anual con sus respectivos beneficios legales, la proyección de los sueldos al personal de ventas se realizó con el índice de incremento salarial que para el 2016 según datos del INEC fue de 3,40%, censo poblacional 2010

Cuadro 76 Sueldo Personal Ventas

Puesto	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Vendedor	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total Mensual	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Total Anual	4.392,00	4.541,33	4.695,73	4.855,39	5.020,47

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Cuadro 77 Proyección sueldo personal de Ventas

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Salario Básico Unificado	4.392,00	4.541,33	4.695,73	4.855,39	5.020,47
Aporte Patronal 11,15%	489,71	506,36	523,57	541,38	559,78
Fondos de Reserva 8,33%		365,85	378,29	391,15	404,45
Vacaciones	183,00	189,22	195,66	202,31	209,19
Décimo tercero	366,00	378,44	391,31	404,62	418,37
Décimo Cuarto	1.464,00	1.513,78	1.565,24	1.618,46	1.673,49
Total	6.894,71	7.494,98	7.749,81	8.013,30	8.285,76

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

➤ **Resumen de Gastos de Ventas**

En el siguiente cuadro se presenta de forma resumido los gastos relacionados con las ventas y comercialización del producto terminado.

Cuadro 78 Resumen de Gastos de Ventas

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Sueldo Personal Ventas	6.894,71	7.494,98	7.749,81	8.013,30	8.285,76
Publicidad	3,00	3,00	0	0	0
Total	6.897,71	7.497,98	7.749,81	8.013,30	8.285,76

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Gastos Financieros

Dentro de este rubro está considerado el valor del préstamo adquirido en el Banco BanEcuador BP el cuál otorga préstamos a una tasa de interés del 11,23%, para la ejecución

del proyecto se realizará un préstamo en la entidad financiera que asciende a 21.527,12 dólares, la misma que apoya con microcréditos para pequeñas y medianas empresas.

Valor del Préstamo	21.527,12
Institución Financiera	BanEcuador
Tasa de Interés	11,23% Anual
Plazo	4 Años

Cuadro 79 Amortización Anual Gastos Financieros

Año	Saldo Inicial (\$)	Cuota (\$)	Interés (\$)	Capital (\$)	Saldo Final (\$)
2016	21.527,12	6.972,86	2.417,50	4.555,37	16.971,75
2017	16.971,75	6.972,86	1.905,93	5.066,93	11.904,82
2018	11.904,82	6.972,86	1.336,91	5.635,95	6.268,87
2019	6.268,87	6.972,86	703,99	6.268,87	0.00
2020	0,00	0,00	0.00	0.00	0.00

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Resumen de Costos y gastos de Producción

En el siguiente cuadro se presenta el resumen de los costos de producción y gastos administrativo, de ventas y financieros incurridos en la producción del producto, estos rubros se presentan de forma anual y se proyectan para los años siguientes.

Cuadro 80 Resumen de Costos y Gastos de Producción

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Proyección Costos de Producción	56.522,78	56.584,62	58.092,30	59.642,18	61.235,47
Proyección Gastos Administrativos	28.843,51	29.945,66	30.845,43	31.805,48	32.766,42
Proyección Gastos de Ventas	6.897,71	7.497,98	7.749,81	8.013,30	8.285,76
Proyección Gastos Financieros	2.417,50	1.905,93	1.336,91	703,99	-
Total	94.681,49	95.934,19	98.024,45	100.164,95	102.287,65

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

5.4 Presupuesto de Ingresos

Para la determinación de los ingresos se realizó el cálculo del precio de venta unitario en base a los costos anteriormente presentados, a continuación, se presenta la determinación del precio de venta, para realizar la proyección de los ingresos se tomó en cuenta el índice de inflación que para enero del 2016 fue de 3,09%, según datos del INEC censo poblacional 2010.

Cuadro 81 Determinación del Precio de Venta

Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Costo total	56.522,78	565.84,62	58.092,30	59.642,18	61.235,47
Costo unit total = Costo Total / No unidades	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38
Precio de Venta = Costo Unitario Total / (1-%utilidad)	0,61	0,63	0,65	0,67	0,69

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

En el siguiente cuadro se presentan los ingresos proyectados para cada año, en base a los costos anteriormente presentados. Cabe mencionar que en el precio presentado está incluida la utilidad del 30%.

Cuadro 82 Proyección de Ingresos

Detalle	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Precio unidades de 100 gramos	0,61	0,63	0,65	0,67	0,69
Cantidad Demandada	167.710,00	171.098,00	174.554,00	178.080,00	181.677,00
Total	102.768,70	108.084,32	113.674,90	119.554,64	125.738,50

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

5.5 Estados Financieros Proforma

5.5.1 Estado de Situación Financiera

En este Estado se presentarán los Activos, Pasivo y Patrimonio de la Compañía necesarios para emprender el proyecto.

Cuadro 83 Estado de Situación Financiera

Empresa "GP" Cía. Ltda.			
Estado de Situación Financiera			
Expresado en (\$)			
<u>Activos</u>		<u>Pasivo</u>	
Activos de libre disponibilidad		Obligaciones a largo plazo	
Capital de trabajo	7.688,67	Crédito Bancario	21.527,12
- Activos Fijos		<u>Patrimonio</u>	
Propiedad del proyecto		Inversión Propia	14.351,41
Muebles y enseres	625,00		
Maquinaria y Equipo	24.424,00		
Equipos y paquetes informáticos	2.931,62		
Equipos de Oficina	209,24		
Total	28.189,86	Total Pasivo más	
Total Activos	35.878,53	Patrimonio	35.878,53

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

5.5.2 Estado de resultados proyectado

El estado de resultados proyectado está formado por los rubros de Ingresos, costos y gastos que se necesitaron para la implementación del proyectado, determinando así la utilidad o pérdida que genera el presente proyecto.

Cuadro 84 Estado de Resultados Proyectado

Empresa "GP" Cía. Ltda.					
Balance de resultados proyectado					
Descripción	Año 2016 (\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Ingresos Proyectados					
Ventas Proyectadas	102.768,7 0	10.8084,3 2	11.3674,9 0	119.554,6 4	12.5738,5 0
(+)Otros Ingresos					
Total Ingresos Proyectados	102.768,7 0	108.084,3 2	11.3674,9 0	11.9554,6 4	125.738,5 0
(-) Costos Operativos					
Materia prima Directa	11.760,00	12.123,38	12.498,00	12.884,18	13.282,31
Materia prima Indirecta	25.156,49	25.664,65	26.183,07	26.711,97	27.251,55
Mo Indirecta	5.796,71	6.372,09	6.588,74	6.812,76	7.044,39
Mano de Obra directa	6.162,71	6.750,53	6.980,05	7.217,37	7.462,76
Costos Indirectos de Fabricación	7.646,88	7.883,17	8.126,76	8.377,88	8.636,75
Total Costos operativos proyectados	56.522,78	56.584,62	58.092,30	59.642,18	61.235,47
(=)Utilidad Bruta Proyectada	46.245,91	51.499,71	55.582,59	59.912,46	64.503,03
(-) Gastos admin y depreciación					
Gastos Administrativos	28.843,51	29.945,66	30.845,43	31.805,48	32.766,42
Depreciación	3.003,03	3.003,03	3.003,03	3.033,23	3.033,23
Otros					
Total Costos operativos proyectados	31.846,54	32.948,69	33.848,46	34.838,70	35.799,65
Utilidad Operativa proyectada	14.399,38	18.551,01	21.734,14	25.073,76	28.703,38
(-) gastos Financieros	2.417,50	1.905,93	1.336,91	703,99	0.00
(-) gastos de ventas	6.897,71	7.497,98	7.749,81	8.013,30	8.285,76
(-)Gastos diferidos	517,40	517,40	517,40	517,40	517,40
Utilidad Operativa proyectada	4.566,77	8.629,70	12.130,01	15.839,06	19.900,22
(-)15% Participación trabajadores	685,02	1.294,46	1.819,50	2.375,86	2.985,03
Utilidad Antes de imp. proyectada	3.881,76	7.335,25	10.310,51	13.463,20	16.915,19
(-) 22% Impuesto a la renta	853,99	1.613,75	2.268,31	2.961,90	3.721,34
Utilidad Neta proyectada	3.027,77	5.721,49	8.042,20	10.501,30	13.193,85

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

5.5.3 Flujo de Caja Proyectado

En el flujo de caja se presenta el comportamiento del efectivo en las operaciones de la empresa, cabe mencionar que estos datos son estimados, no representa los verdaderos ingresos que pueda percibir la implementación del proyecto.

Cuadro 85 Flujo de Caja Proyectado

Empresa "GP" Cía. Ltda.						
Flujo de Caja Proyectado						
Ingresos proyectados						
Descripción	Año 0 (\$)	Año 2016(\$)	Año 2017 (\$)	Año 2018 (\$)	Año 2019 (\$)	Año 2020 (\$)
Inversión Inicial del proyecto	-35.878,53					
Préstamo Financiero	21.527,12					
Utilidad Neta Proyectada		3.027,77	5.721,49	8.042,20	1.0501,30	13.193,85
Depreciaciones		3.003,03	3.003,03	3.003,03	3.033,23	3.033,23
Valor de rescate						13.136,52
Total ingresos proyectados		6.030,80	8.724,52	11.045,23	13.534,52	16.227,07
Egresos proyectados						
Pago del principal de la deuda		4.555,37	5.066,93	5.635,95	6.268,87	0,00
Reinversión en Activos Fijos					1.522,21	
Total Egresos proyectados		4.555,37	5.066,93	5.635,95	7.791,07	0,00
Flujo Neto de Caja	-14.351,41	1.475,44	3.657,59	5.409,28	5.743,45	16.227,07

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

5.6 Evaluación Financiera

En la evaluación financiera se estimará los beneficios netos que se espera obtener del proyecto de inversión.

5.6.1 Costo de Oportunidad

Con el costo de oportunidad se puede conocer el rendimiento de la inversión que para el presente proyecto es de 40% de inversión propia, que en la actualidad genera un rendimiento del 8% y el 60% inversión financiada a una tasa del 11,23% de interés.

Cuadro 86 Costo de Oportunidad

Descripción	Valor (\$)	%	Tasa de Ponderación	Valor Ponderado
Inversión Propia	14.351,41	40%	8%	3,20%
Inversión Financiada	21.527,12	60%	11,23%	6,74%
Total	35.878,53			9,94%

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

- **Costo de capital (CK)**

Ck= 9,94%

El proyecto tiene un rendimiento del 9,94%, en caso de ser financiado a una tasa del 11,23%.

- **Tasa de Rendimiento Medio**

La Tasa de Rendimiento Medio, es la capacidad que tiene la empresa para obtener utilidad o pérdida en la implementación del proyecto, esta tasa sirve para traer a valor presente los flujos netos de caja.

$$TRM = (1 + CK) (1 + \text{Tasa de Inflación}) - 1$$

Dónde:

CK= Costo de Capital 9,94%

Inflación= 3,09% según INEC 2016

$$TRM = 13,34\%$$

5.6.2 Valor Actual Neto (VAN)

El valor actual neto son los rubros de los flujos netos de caja traídos a valor presente, para el cálculo tenemos los siguientes datos:

Inversión Inicial (\$) 14.351,41

Tasa Rendimiento medio 13,34%

Con estos datos se realizará los cálculos para determinar el VAN.

$$VAN = \sum \text{Flujos Caja neto} (1 + TRM)^n + (\text{Inversión})$$

Cuadro 87 Valor Actual Neto

Año	Flujos netos (\$)	Flujo Actual (\$)
0	-14.351,41	
2016	1.475,44	1.301,83
2017	3.657,59	2.847,52
2018	5.409,28	3.715,75

2019	5.743,45	3.481,09
2020	16.227,07	8.677,97
Total		20.024,17

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

VAN= 5.672,75

VAN >0 Viable

VAN=0 Indiferente

VAN<0 No es Viable

Análisis

En base a los cálculos realizados anteriormente se pudo determinar que el VAN es positivo, en este caso es de \$ 5.672,75 lo cual es aceptable, tomando en consideración la tasa de descuento que fue de 13,34%.

5.6.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Cuadro 88 Tasa Interna de Retorno

Año	Flujos netos (\$)	Flujo Actual 13,34% (\$)	50%
0	-14.351,41		
2016	1.475,44	-3.254,30	983,62
2017	3.657,59	1.425,14	1.625,60
2018	5.409,28	4.587,33	1.602,75
2019	5.743,45	7.350,17	1.134,51
2020	16.227,07	58.726,47	2.136,90
Total		68.834,81	7.483,38
VAN		5.672,75	-6.868,03

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Variación de tasas = 50%-13,34%=36,66%

TIR= TS1+ (variación de tasas) VAN 1 / (VAN 1-VAN 2)

En donde:

TS1 = 13,34%

Variación de Tasas= 36,66%

VAN 1 = 5.672,75

VAN 2 = -6.868,03

TIR= 16,59%

Análisis

En la TIR se obtuvo como resultado el 16,59%, cifra que supera la tasa de Rendimiento medio que fue de 13,34%, por lo tanto, el proyecto se convierte en una alternativa positiva y rentable.

5.6.4 Período de Recuperación de la Inversión

Recuperación de la Inversión Corriente

Cuadro 89 Recuperación de la inversión

Año	Capital (\$)	Flujo Neto de caja (\$)	Valor de Recuperación (\$)
0	14.351,41		
2016		1.475,44	7.594,82
2017		3.657,59	11.252,41
2018		5.409,28	16.661,69
2019		5.743,45	22.405,14
2020		16.227,07	38.632,21

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

La inversión se recupera en 2,63 años, Esto quiere decir 2 años, 8 meses y 19 días.

Recuperación de la Inversión Valores Constantes

Cuadro 90 Recuperación de la Inversión Valores constantes

Años	Flujo Neto de Caja (\$)	Valor Deflactado (\$)	Recuperación (\$)
0			
2016	1.475,44	1.431,211	1.431,21
2017	3.657,59	3.441,61	4.872,82
2018	5.409,28	4.937,30	9.810,13
2019	5.743,45	5.085,18	14.895,31
2020	16.227,07	13.936,62	28.831,93

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

La inversión se recupera en 3,63 años, Esto quiere decir en 3 años, 8 meses y 19 días.

5.6.5 Relación Beneficio Costo

Representa la comparación entre los ingresos deflactados y los egresos deflactados,

Posibilidades.

B/C=1 Es indiferente gasta y recibe lo mismo

B/C>1 Representa un ingreso mayor con respecto al egreso

B/C<1 Gastos mayores que los ingresos

Fórmula de Cálculo

$$B/C = \frac{\frac{\sum \text{Ingresos}}{(1+TRM)^n}}{\frac{\sum \text{Egresos}}{(1+TRM)^n}}$$

Cuadro 91 Relación Beneficio Costo

Año	Ingresos (\$)	Tasa de descuento (\$)	Egresos(\$)	Tasa de descuento (\$)
		13.34%		13,34%
1	6.030,80	5.320,98	4.555,37	4.019,20
2	8.724,52	6.791,65	5.066,93	3.944,38
3	11.045,23	7.586,22	5.635,95	3.870,95
4	13.534,52	8.201,82	7.791,07	4.721,33
5	16.227,07	8.676,09	0.00	0.00
Total		36.576,76		16.555,87

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

$$B/C = \$2,21$$

Análisis

Por cada dólar gastado se genera 2,21 dólares.

5.6.6 Tasa de Rendimiento Beneficio Costo

$$TRBC = \frac{\frac{\text{Ingresos}}{(1+TRM)^n}}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$TRBC = (\$) 2,55$$

Análisis

Por cada dólar que se invierte en el proyecto se recibe \$2,55 en valor presente.

5.6.7 Punto de equilibrio del proyecto

El punto de equilibrio del proyecto solo se determina para el año 1 porque es el único año que se tiene mejor aproximación de los datos, los demás no son posibles de calcular.

Cuadro 92 Punto de Equilibrio

Rubro	Costo Fijo (\$)	Costo Variable(\$)
Ingresos	102.768,70	
Materiales Directos		11.760,00
Mano de Obra directa		6.162,71
Materiales Indirectos		25.156,49
Mano de Obra Indirecta		5.796,71
Costos Indirectos de Fabricación	7.346,88	300,00
Gastos Administrativos	28.843,51	
Gasto Interés	2.417,50	
Total	38.607,88	48.875,90

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

$$PE = \frac{\text{costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ingresos}}}$$

PE= \$ 38.607,88

El Punto de equilibrio nos indica que debemos obtener ingresos de 38607,88 dólares para recuperar la inversión que se realizó en la implementación del presente proyecto.

CAPÍTULO VI

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1 Introducción

La Compañía dedicada a la producción y comercialización de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano, se creará con fines económicos y sociales, a través de la transformación y utilización del plátano verde en una bebida instantánea que posee características nutritivas que pretende satisfacer las necesidades de los consumidores de la ciudad de Ibarra, innovando en diseños y presentaciones, se logrará obtener beneficios económicos y lograr un buen funcionamiento, así mismo se establecerán objetivos, políticas institucionales, valores, se fijarán metas que nos garantizarán estabilidad y crecimiento en el mercado competitivo. Para el buen funcionamiento de la empresa es necesario cumplir con permisos legales para poder operar, tomando en cuenta la estructura organizacional que se conformará en la empresa.

6.2 Objetivos

- Identificar la base legal y constitución jurídica
- Plantear la filosofía institucional
- Diseñar la estructura organizativa
- Describir las funciones de puestos

6.3 Identificación de la Base Legal

Todo ente económico necesita una base legal sobre la cual constituirse, esto le permite a la misma regular derechos y obligaciones de todos los agentes que intervienen en la misma.

La Compañía se dedicará a la producción y comercialización de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano, Su razón social está dada por el nombre Industrias GP Cía., Ltda., por medio de este nombre daremos a conocer a los consumidores los productos que ofrecerá en presentaciones de 100 gramos, y con el tiempo realizar el producto en distintas presentaciones y sabores y su slogan será “REFRESCANTEMENTE NATURAL”, y el nombre del producto será “BANANA DRINK”.

La compañía se constituirá legalmente como Compañía Limitada.

6.3.1 Representante Legal

Para la constitución legal se considera Compañía Limitada, por el número de trabajadores y capital social aportado.

El domicilio de la Compañía será en el país Ecuador, provincia Imbabura, Ciudad Ibarra, Parroquia El Sagrario.

6.3.2 Requisitos Legales de Funcionamiento

A continuación se detallan los requisitos necesarios para el funcionamiento y operatividad de la Compañía, (Municipio de Ibarra, 2016)

- Registro Único de Contribuyente (RUC)
- Patente Municipal (Permiso obligatorio cuando se inicia una actividad económica)
- Permiso de funcionamiento de bomberos
- Permisos de sanidad

6.3.3 Registro Único de Contribuyente

Es un requisito indispensable para el funcionamiento de la Compañía, con fines tributarios, el cual identifica e individualiza a personas naturales y jurídicas que deseen efectuar transacciones de carácter comercial, (Servicio de Rentas Internas, 2016)

Requisitos para obtener el RUC

- Original y copia de la cédula de identidad
- Original y copia del certificado de votación
- Copia del servicio básico en el cuál indique la dirección donde se desarrollará la actividad económica,

6.3.4 Requisitos Patente Municipal

La patente municipal es un documento que deben declarar y obtener todas las personas y empresas domiciliadas en el cantón Ibarra que realicen permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

- Copia del RUC o RISE actualizados
- Copia de la cedula de identidad y papeleta de votación
- Copia del comprobante de pago del impuesto predial donde funciona la actividad económica,
- Solicitud de inspección del cuerpo de bomberos

La actividad económica debe registrarse dentro de los treinta días siguientes al final de mes en el que se inician las actividades, se toma en cuenta la fecha que consta en el RUC como inicio de la actividad, (Municipio de Ibarra, 2016)

6.3.5 Requisitos para el permiso Sanitario

El permiso sanitario es un documento de gran importancia exigido por la municipalidad de Ibarra para el funcionamiento de la Compañía, este es otorgado por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, (Municipio de Ibarra, 2016)

- Solicitud Valorada
- Planilla de Inspección
- Certificado de categoría del establecimiento
- Carnes de Salud ocupacional (Original y Copia
- Copia de la cédula del propietario
- Copia del RUC

6.3.6 Requisitos permiso de Bomberos

Requisito indispensable otorgado por el cuerpo de bomberos, una vez que se ha realizado la inspección correspondiente y se ha verificado las medidas de seguridad adecuadas para la operatividad de la Compañía, (Municipio de Ibarra, 2016)

Requisitos

- Formulario de permiso de bomberos
- Copia de la cedula
- Copia de la papeleta de votación
- Copia del RUC
- Factura del extintor

6.4 Planteamiento de la Filosofía Institucional

6.4.1 Misión

La Compañía “GP Cía., Ltda.”, tiene como misión posicionarse en el mercado de bebidas instantáneas, produciendo y comercializando un producto natural a base de la harina de plátano con alto valor nutricional para satisfacer las necesidades del consumidor, en un ambiente de trabajo seguro y promoviendo el cuidado del medio ambiente.

6.4.2 Visión

Para el año 2020 ser la empresa líder a nivel nacional e internacional en la producción y comercialización de bebidas instantáneas en distintas presentaciones, a través de innovación en los productos y mejoramiento en los procesos.

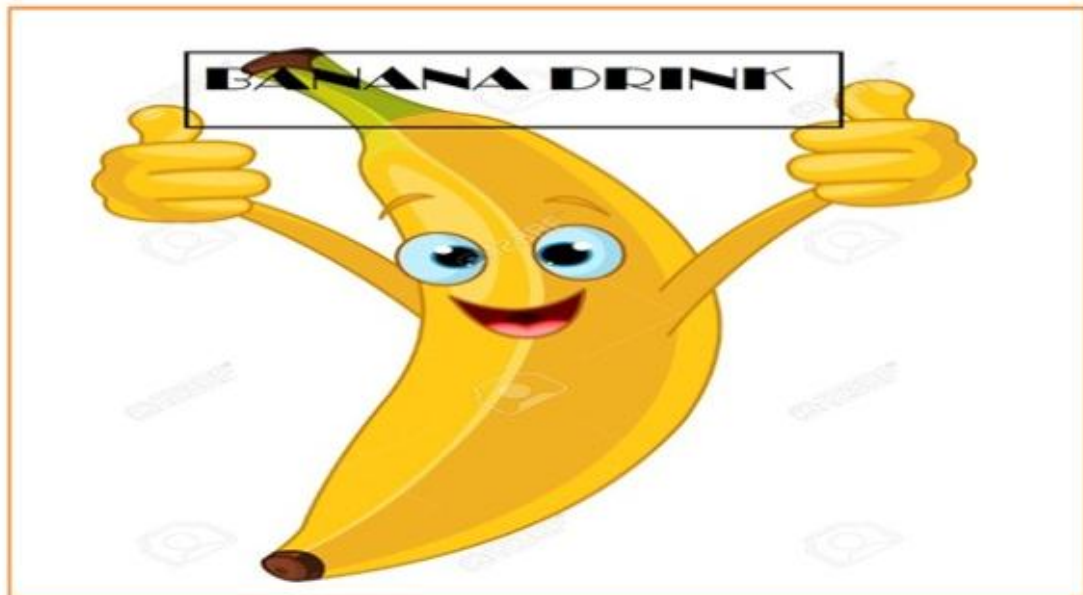
6.4.3 Nombre del Producto

Gráfico 31 Nombre del Producto



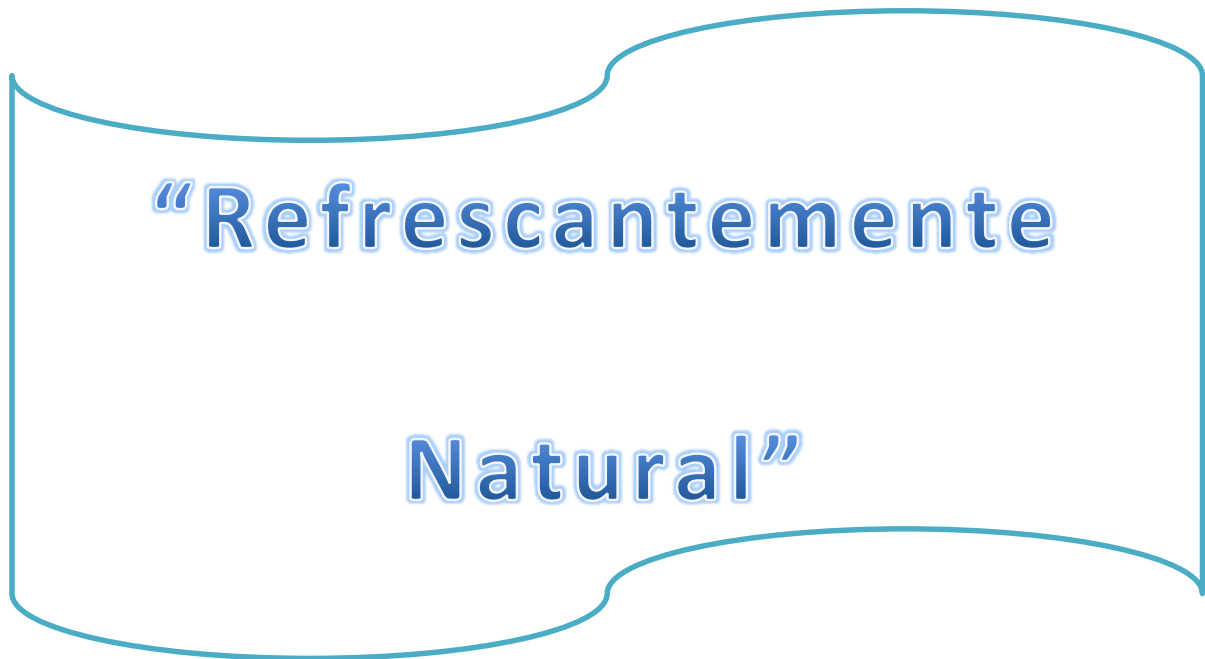
6.4.4 Logotipo del producto

Gráfico 32 Logotipo del Producto



6.4.5 Slogan

Gráfico 33 Slogan



6.4.6 Presentación Publicitaria

Gráfico 34 Presentación Publicitaria



6.4.7 Valores

Responsabilidad

Responsabilidad de todo el personal que labora en la institución, para realizar las operaciones con eficiencia.

Respeto

Respeto entre todos los integrantes de la organización, esto permitirá un ambiente de trabajo en condiciones óptimas.

Trabajo en equipo

Trabajar en equipo con rapidez y eficacia, buscando siempre la satisfacción del consumidor.

Calidad

Ser eficientes y eficaces en la producción del bien a elaborar, pensando siempre en la satisfacción del consumidor final.

6.4.8 Objetivos Estratégicos

- Modernizar, los equipos, redes y sistemas, para desarrollar procesos eficientes y asegurar el posicionamiento del producto en el mercado nacional.
- Incrementar el valor agregado del producto, a través de la creatividad de cada trabajador, creando así un ambiente de trabajo en equipo.
- Lograr el posicionamiento del producto en el mercado, brindando a los consumidores un producto de calidad, con la finalidad de satisfacer sus necesidades.
- Lograr un posicionamiento en el mercado internacional a través del mejoramiento continuo de cada proceso y producción en serie, con altos índices de calidad.

- Incrementar la capacidad de la planta para la producción en serie de bebidas instantáneas.

6.4.9 Políticas

Política de Seguridad

Todos los trabajadores deberán contar con la suscripción a un seguro obligatorio que establezca el ordenamiento jurídico de la empresa.

Política de atención y quejas

Establecer un proceso eficiente para que la atención de quejas y reclamos de los clientes sea atendida a la brevedad posible, permitiendo así mejorar los procesos y atención al cliente.

Políticas Empresariales

- Garantizar la actividad empresarial, para el mejoramiento continuo, hacia la calidad y servicio al cliente, realizando continuamente capacitaciones al personal, incorporando tecnología de punta para obtener productos de calidad.
- Orientar el desarrollo competitivo y competencia leal, garantizando a toda hora el abastecimiento de productos incurriendo en los menores costos posibles.
- Realizar una evaluación periódica de la gestión empresarial, con la finalidad de verificar si todas las actividades se están ejecutando de acuerdo a lo planificado.
- Pagar impuestos y revisar normativa establecida por la ley

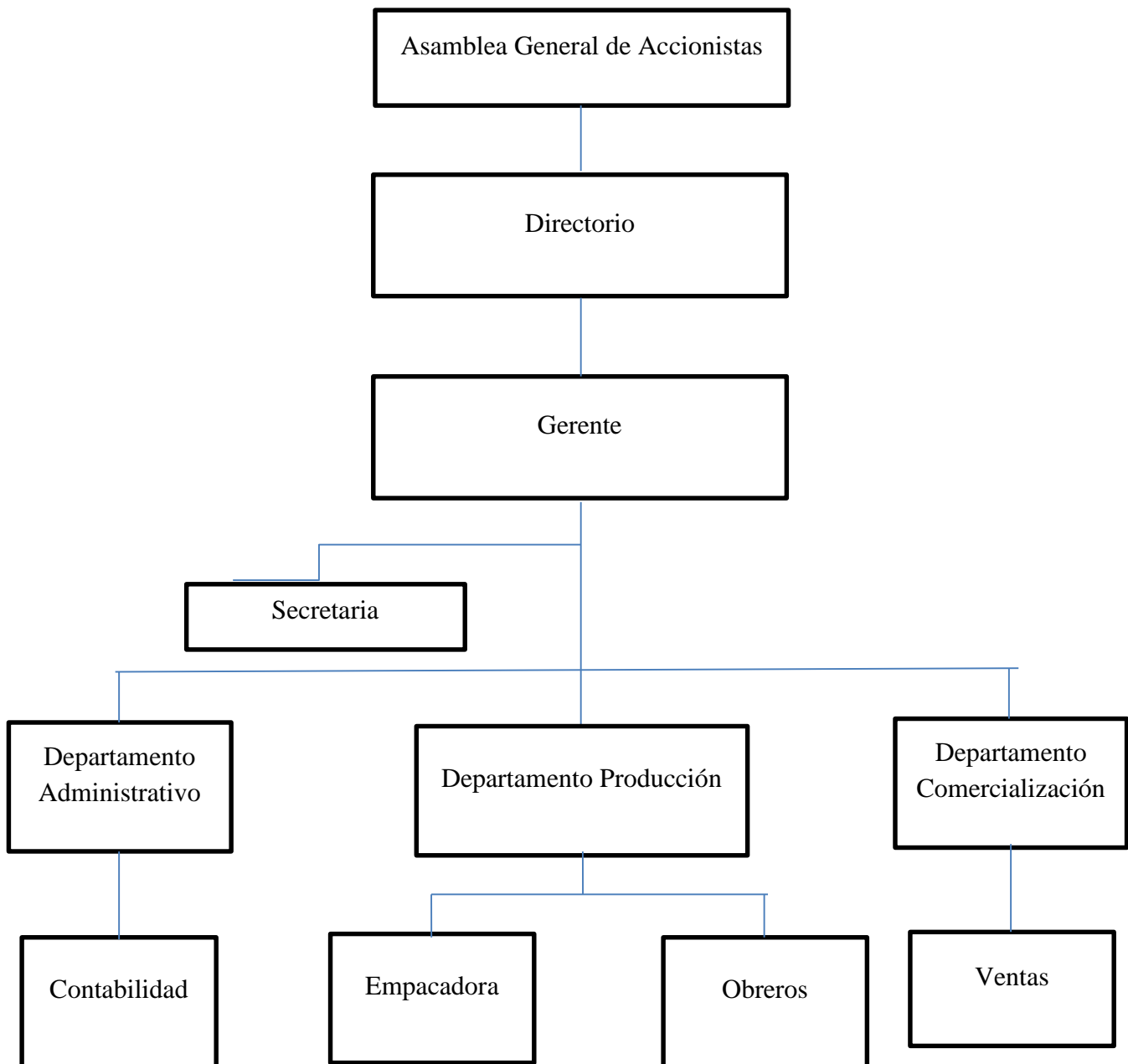
- Asegurar un clima laboral adecuado, fomentando buenas relaciones obrero-patronales, con el propósito de lograr objetivos comunes propuestos.

Políticas de Salud y Seguridad Ocupacional

- Brindar al trabajador los materiales y equipos necesarios para salvaguardar su salud al momento de realizar las actividades.
- Fomentar buenas prácticas de uso de indumentaria para el desarrollo de los procesos productivos, garantizando así la higiene de cada producto terminado.
- Capacitar a los trabajadores en salud y seguridad ocupacional.
- Dotar a la planta de señalización en seguridad ocupacional.

6.5 Diseño Estructura Organizativa

Gráfico 35 Organigrama Estructural



Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Organigrama Estructural

El organigrama estructural de la empresa está compuesto por gerente y tres departamentos Administrativo, Producción y Comercialización.

6.6 Descripción de funciones por puesto

Cuadro 93 Matriz de Competencias

Puesto	Competencia	Perfil	Funciones	Requisitos
Gerente	<p>Estructurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Honestidad ✓ Puntualidad ✓ Responsabilidad <p>Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad de trabajar en equipo con apoyo de todos los trabajadores de la institución ✓ Generar ideas innovadoras de apoyo a realizar un producto de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Poseer un espíritu emprendedor ✓ Gestión del cambio y desarrollo de la organización ✓ Habilidades cognitivas, interpersonales y comunicativas ✓ Liderazgo ✓ Motivación y dirección personal 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejercer representación legal de la empresa ✓ Realizar la administración global de las actividades de la empresa buscando el mejoramiento continuo de la misma ✓ Participar en reuniones con el directorio para analizar y coordinar actividades de unidad productiva en general, 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maestría en finanzas y administración ✓ De 1 a 3 años de experiencia en cargos similares

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad de tomar decisiones de manera oportuna 		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Supervisar reportes financiero ✓ Administrar presupuesto ✓ Gestionar compras ✓ Controlar inventarios 	
Contador	<p>Estructurales</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ética Profesional ✓ Confidencialidad ✓ Compromiso <p>Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacidad tecnológica 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Manejo de sistemas contables ✓ Conocimiento en tributación 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesar y analizar la información contable y presentar estados financieros ✓ Verificar facturas recibidas de otros departamentos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estudios en contabilidad superior y auditoria ✓ Mínimo 2 años en cargos similares

	<p>✓ Trabajo en equipo</p> <p>✓ Supervisión y control</p>		<p>✓ Registrar facturas recibidas de proveedores</p> <p>✓ Revisar planillas de retención de impuesto a la renta</p> <p>✓ Llevar mensualmente libros de compras y ventas, para realizar declaraciones del IVA,</p> <p>✓ Cumplir recomendaciones de tipo fiscal, administrativo, formuladas por el contralor interno,</p>	
--	---	--	---	--

			<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaborar cheques para recurso humano, proveedores, y servicios, 	
Secretaria	Estructurales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sociable ✓ Pro activa ✓ Comunicativa Laborales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atención al cliente ✓ Cordialidad ✓ Cortesía 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Firmeza y seguridad al realizar las labores en la organización, ✓ Capacitación y entrenamiento continuos ✓ Formación completa en temas de cultura general, aspectos políticos, 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Confeccionar cartas, certificados y otros documentos, ✓ Recibir la documentación que llega a la empresa ✓ Atender al público en forma personal o vía telefónico, ✓ Clasificar y organizar la información ✓ Cotizar productos 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Título en secretariado ejecutivo ✓ Experiencia mínima de un año

			✓ Ayudar a organizar la agenda al jefe inmediato superior ✓	
Vendedora	Estructurales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad ✓ Cordialidad ✓ Amabilidad ✓ Empatía Laborales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atención al cliente ✓ Sociable ✓ Actitud positiva ✓ Fluidez verbal 	✓ Trabajo en equipo ✓ Compromiso con la organización ✓ Manejo de relaciones humanas	✓ Entregar reportes de venta ✓ Cierres de caja de manera diaria ✓ Informar al gerente quejas y reclamos de clientes,	✓ Título universitario o egresado de la carrera de Marketing, ✓ Mínimo un año de experiencia en ventas junior
Obrero	Estructurales <ul style="list-style-type: none"> ✓ Responsabilidad 	✓ Trabajo en equipo	✓ Llevar correctamente los	✓ Título universitario en

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cordialidad ✓ Amabilidad ✓ Empatía <p>Laborales</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Atención al cliente ✓ Sociable ✓ Actitud positiva 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Compromiso con la organización ✓ Manejo de relaciones interpersonales 	<p>inventarios en cuanto a producción</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantener en orden la bodega de producción ✓ Manejar con cuidado la maquinaria y herramienta ✓ Elaborar reportes diarios de recepción de materiales y entrega de productos terminados 	<p>Contabilidad y auditoría,</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mínimo un año de experiencia en cargos similares,
--	--	--	--	--

CAPÍTULO VII

EVALUACIÓN DE IMPACTOS

7.1 Introducción

En el presente capítulo se analiza los impactos que genera el proyecto, cuantificando y cualificando los riesgos que puedan afectar positiva y negativamente la implementación del presente estudio.

Principales Impactos

- Socio-económico
- Empresarial
- Comercial
- De salud
- Ético
- Ambiental

Para realizar un análisis cuantitativo y cualitativo se ha desarrollado una matriz de impactos, mediante la cual se determina de manera individual los impactos que genera cada aspecto nombrado anteriormente.

El diseño y evaluación de la matriz se determina aplicando la siguiente escala de valoración para cada impacto.

Cuadro 94 Escala de Calificación de Impactos

Nivel	Valor Numérico
Impacto alto positivo	3
Impacto medio positivo	2
Impacto bajo positivo	1
No hay Impacto	0
Impacto bajo negativo	-1
Impacto medio negativo	-2
Impacto alto negativo	-3

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

7.2 Impactos del proyecto

7.2.1 Impacto Social

Cuadro 95 Matriz de Impacto Social

IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
1.SOCIO –ECONÓMICO							
INDICADORES							
1.1 Generación De Empleo					X		
1.2 Calidad De Vida						X	
1.3 Efecto Multiplicador					X		
1.4 Contribución Al Desarrollo						X	
1.5 Agrupación Social					X		
1.6 Comunicación Social					X		
TOTAL: 8					4	4	
VALOR PROMEDIO: 1,33 Bajo Positivo							

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Análisis

El presente proyecto generará un valor promedio bajo positivo, por ser constituida como una Compañía pequeña con un número reducido de trabajadores, no permite generar empleo de manera adecuada, pero si mejorará la calidad de vida de la sociedad brindando un producto nutritivo y saludable, así como también promoverá el desarrollo empresarial del sector norte del país.

7.2.2 Impacto Empresarial

Cuadro 96 Matriz de Impacto Empresarial

IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
2.EMPRESARIAL							
INDICADORES							
2.1 Emprendimiento							X
2.2 Innovación							X
2.3 Liderazgo						X	
2.4 Trabajo en equipo							X
2.5 Sostenibilidad						X	
2.6 Rentabilidad						X	
TOTAL: 15						6	9
VALOR PROMEDIO: 2,5 Alto positivo							

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Análisis

En el presente proyecto se tiene un promedio alto positivo, por lo que se trata de un producto innovador, que permanece en el tiempo y sobretodo que generará a futuro rentabilidad para la

empresa si se aplica, mejorando así la calidad de vida de trabajadores y consumidores al poseer altos contenidos vitamínicos.

7.2.3 Impacto Comercial

Cuadro 97 Matriz de Impacto Comercial

IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
3.COMERCIAL							
INDICADORES							
3.1 Acometividad						X	
3.2 Servicio al cliente							X
3.3 Cobertura de mercado					X		
3.4 Promoción y publicidad						X	
3.5 Canales de distribución					X		
3.6 Estrategias de precios						X	
3.7Ampliación de mercados					X		
TOTAL: 12					3	6	3
VALOR PROMEDIO: 1,71 Medio Positivo							

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Análisis

En la actualidad el producto que se introducirá al mercado no tiene competencia directa, pero si productos similares es por esto que se obtuvo un promedio Medio Positivo, se utilizará técnicas para diferenciar el producto de la competencia como servicio al cliente, ampliar a mercados internacionales, promoción y publicidad, canales de distribución adecuados y políticas adecuadas de precios.

7.2.4 Impacto de Salud

Cuadro 98 Matriz de Impacto de Salud

IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
4.SALUD							
INDICADORES							
4.1 Nutrición						X	
4.2 Prevención de enfermedades							X
4.3 Cultura de consumo						X	
4.4 Productos orgánicos				X			
4.5 Medicina alternativa				X			
TOTAL: 7				0		4	3
VALOR PROMEDIO: 1,4							

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Análisis

El promedio de Impacto en salud es Bajo positivo, el producto posee beneficios nutricionales de alto valor que previenen enfermedades, y mejorará la calidad de vida del consumidor, por ser un producto que no contiene conservantes y realizado mediante un proceso totalmente natural.

7.2.5 Impacto ético

Cuadro 99 Matriz de Impacto Ético

IMPACTO 5.ÉTICO	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADORES							
5.1 Formación en valores							X
5.2 Transparencia							X
5.3 Autoestima						X	
5.4 Ética profesional							X
5.5 Autenticidad							X
TOTAL: 14						2	12
VALOR PROMEDIO: 2,8							

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Análisis

El impacto ético es Alto Positivo, debido a esto la empresa manejará una filosofía institucional, formando a los trabajadores en valores, transparencia; incentivando el trabajo en equipo y la autoestima individual manteniendo la autenticidad en cada proceso para el reconocimiento en el mercado competitivo.

7.2.6 Impacto Ambiental

Cuadro 100 Matriz de Impacto Ambiental

IMPACTO 6.AMBIENTAL	-3	-2	-1	0	1	2	3
INDICADORES							
6.1 Manejo de desechos							X
6.2 Reciclar							X
6.3 Polución						X	
6.4 Químicos amigables						X	
6.5 Depredación de suelo				X			
6.6 Deforestación				X			
6.7 Afectación ecológica					X		
6.8 Contaminación de olores					X		
TOTAL: 12				0	2	4	6
VALOR PROMEDIO: 1,5 Bajo Positivo							

Elaborado por: Gabriela Peñafiel

Análisis

El valor promedio del Impacto Ambiental es bajo positivo, por lo que se desarrollará en la empresa un plan de manejo de desechos, se reciclará la materia prima no necesaria para la elaboración del producto, se utilizarán químicos con sello verde, no se utilizará suelo para construcción ni tampoco se procederá a deforestar ninguna zona para la implementación del proyecto. El proyecto se encuentra ubicado en una zona industrial y no afectará directamente a la población urbana de la ciudad de Ibarra.

7.2.7 Resumen General

Cuadro 101 Resumen general de Impactos

IMPACTO	VALOR PROMEDIO
1.SOCIO,ECONÓMICO	1,33
2.EMPRESARIAL	2,5
3.COMERCIAL	1,71
4.SALUD	1,4
5.ÉTICO	2,8
6.AMBIENTAL	1,5
TOTAL GENERAL	11,24
VALOR PROMEDIO GENERAL	1,87

Elaborado Por: Gabriela Peñafiel

Análisis

El valor promedio general es Bajo Positivo puesto que la implementación del proyecto resultará beneficiosa tanto para productores como para consumidores, sin afectar directamente a la sociedad y ambiente, observando así que el impacto ético y empresarial tienen una ponderación de alto positivo lo que resultará beneficioso para la población en general.

CONCLUSIONES

De la Investigación realizada se resaltarán varios aspectos importantes para concluir sobre la creación de una Compañía procesadora y comercializadora de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano verde en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura, a continuación, se presentan las conclusiones del presente estudio.

➤ En el cantón Ibarra provincia de Imbabura se dan las condiciones necesarias para la implementación del proyecto, en lo que tiene que ver con la disponibilidad de materia prima, mano de obra calificada, equipos e instalación entre otros insumos, Cabe mencionar que en la ciudad de Ibarra no existen empresas que se dediquen a la producción y comercialización de bebidas instantáneas.

➤ El marco teórico permitió sustentar teóricamente la investigación realizada, proporcionando una serie de información valiosa para desarrollar cada capítulo.

➤ El estudio de mercado permitió el análisis de la oferta y la demanda de bebidas instantáneas, identificando así la demanda insatisfecha, esto se debe a que la tendencia de consumo de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra ha ido incrementando. Cabe mencionar que de las encuestas realizadas se puede identificar que existe aceptación por el consumo de bebidas instantáneas a base de la harina de plátano.

➤ Se identificó que el proyecto es técnicamente viable porque, la capacidad de la planta está acorde a las necesidades de producción, asegurando así la calidad del

producto y utilización adecuada de la maquinaria y equipos, el diseño de las instalaciones permitirá una producción organizada en serie con proyecciones de crecimiento, además la localización del proyecto es la más adecuada para que entre en funcionamiento.

➤ Mediante la evaluación financiera se determinó que el proyecto es viable y generará rendimientos financieros futuros, esta situación puede cambiar pues los valores son estimaciones para años posteriores.

➤ Se desarrolló la Estructura Organizacional de la empresa tomando en cuenta que este capítulo es indispensable para comprender la filosofía institucional y para que las actividades empresariales se encuentren sustentadas como una herramienta de apoyo en la planificación, organización, dirección y control de cada actividad que se desarrolle dentro de la unidad productiva.

➤ Finalmente, el estudio de impactos dio como resultado un promedio bajo positivo lo que incrementa la posibilidad de implementar el proyecto.

RECOMENDACIONES

Mediante el desarrollo del presente trabajo de grado se logró analizar cada uno de los capítulos, permitiendo la recopilación de información necesaria para determinar que el proyecto es viable; por lo tanto, se recomienda lo siguiente.

- Es recomendable la puesta en marcha del presente proyecto, aprovechando las condiciones óptimas en cuanto a materia prima, mano de obra, ubicación de la planta entre otros aspectos.
- Para una sustentación teórica se debe analizar varias fuentes bibliográficas y lincográficas, incluso revisar revistas científicas.
- La investigación de mercado debe realizarse de manera constante para conocer en todo momento la situación actual del mercado, tendencias de consumo, gustos y preferencias de consumidores.
- Aprovechar de manera eficiente la capacidad productiva de la planta, para la producción en serie y abrir paso al mercado internacional.
- Se recomienda realizar el proyecto a corto plazo dado que, las condiciones de mercado y económicas son variantes en el tiempo.

- Aplicar la estructura organizacional de la empresa, esto permite una adecuada organización y control de las actividades empresariales, permitiendo trabajar con eficiencia y eficacia en el desarrollo de cada tarea.

- Es necesario realizar políticas de prevención de impactos negativos por si se presenten a lo largo del tiempo, para de alguna manera contrarrestar riesgos.

Como se pudo analizar la implementación del proyecto se considera factible, esto permite pensar en la posibilidad de expandir la empresa internacionalmente.

TRABAJOS CITADOS

- Angelfire. (01 de Enero de 2011). *angelfire.com*. Recuperado el 14 de Mayo de 2016, de *angelfire.com*:
http://www.angelfire.com/dragon2/informatica/estudio_de_factibilidad.htm
- Araujo, A. D. (2012). *Proyectos de Inversión*. México: Trillas.
- Baca, Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. México: MCGRAW-HILL.
- Banco Interamericano de Desarrollo,[BID]. (2016). *Microempresa*.
- Cámara de Industria Ecuatoriana. (01 de Enero de 2015). <http://ecuador.ahk.de/>. Recuperado el 30 de Mayo de 2016, de <http://ecuador.ahk.de/>:
<http://ecuador.ahk.de/es/servicios/responsabilidad-social-empresarial/>
- Cartier, E. N. (2011). *¿ Cómo enseñar a determinar costos? Un problema no resuelto*. Argentina.
- Consejo Sectorial de la Producción. (01 de Julio de 2012). *producción.gob.ec*. Recuperado el 21 de Abril de 2016, de Producción.gob.ec: [http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Agenda_Productiva\[1\].pdf](http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/Agenda_Productiva[1].pdf)
- Córdova, P. M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (ECO ed.). Bogotá.
- CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL. (1 de Enero de 2014). *cfn.fin.ec*. Recuperado el 1 de Mayo de 2016, de *cfn.fin.ec*: <http://www.cfn.fin.ec/apoyo-productivo-financiero/>
- crecenegocios.com. (20 de Febrero de 2012). *crecenegocios.com*. Recuperado el 13 de Octubre de 2016, de *crecenegocios.com*: <http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-flujo-de-caja/>
- Desarrollando regiones sostenibles a través de PYMEs responsables (DESUR). (01 de Abril de 2014). www.desur.eu/. Recuperado el 30 de Mayo de 2016, de www.desur.eu/:
www.desur.eu/wp-content/force-download.php?file=uploads/2014/04/DESUR...
- Diario La Hora. (01 de Enero de 2014). Las bananeras se extienden por el litoral ecuatoriano y su producto, en su mayoría, es vendido al extranjero. *Las bananeras se extienden por el litoral ecuatoriano y su producto, en su mayoría, es vendido al extranjero*.
- Ferrel, O., Hirt, G., Ramos, L., Adriaenséns, M., & Flores, M. Á. (2011). *Introducción a los Negocios en un Mundo Cambiante* (Octava ed.). México: Mc Graw Hill.
- García, S. (18 de Octubre de 2011). *slideshare.net*. Recuperado el 12 de Mayo de 2016, de *slideshare.net*: <http://es.slideshare.net/sergioluisgarcia/tecnologia-de-bebidas>

- González, R. (01 de Enero de 2015). *educacion.uncomo.com*. Recuperado el 30 de Mayo de 2016, de *educacion.uncomo.com*: <http://educacion.uncomo.com/articulo/cual-es-la-diferencia-entre-sustentable-y-sostenible-21657.html>
- INEC. (2010). *law.resource.org*. Recuperado el 20 de Mayo de 2016, de *law.resource.org*: <https://law.resource.org/pub/ec/ibr/ec.nte.2471.2010.pdf>
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. (01 de Enero de 2015). *Proecuador*. Recuperado el 19 de Mayo de 2016, de Proecuador: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/06/PROEC_AS2015_PLATANO1.pdf
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones,[PROEcuador]. (01 de Junio de 2015). *proecuador.gob.ec*. Recuperado el 17 de Mayo de 2016, de *proecuador.gob.ec*: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2015/06/PROEC_AS2015_PLATANO.pdf
- Kotler, P. (2013). *Principios de Marketing* (Doceava ed.). México: Prentice Hall.
- López, E. (08 de Mayo de 2016). <http://es.calameo.com/>. Recuperado el 08 de Octubre de 2016, de <http://es.calameo.com/>: <http://es.calameo.com/accounts/4796148>
- Lostipos.com. (01 de Junio de 2015). *Lostipos.com*. Recuperado el 06 de Marzo de 2016, de *Lostipos.com*: <http://www.lostipos.com/de/organigramas.html>
- Maldonado , F., & Proaño, G. (Septiembre de 2015). La Industria en Ecuador. *Ekosnegocios.com*, 52. Recuperado el 02 de Noviembre de 2016, de <http://www.ekosnegocios.com/revista/pdfTemas/1300.pdf>
- Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía* (Doceava ed.). España: MCGRAW-HILL. Recuperado el 17 de Mayo de 2016
- Ministerio de electricidad y energía renovable. (01 de Enero de 2014). *Proyectos de generación energética*. Recuperado el 13 de Mayo de 2016, de <http://www.energia.gob.ec/proyectos-emblematicos-2/>
- Morales, V. (19 de Mayo de 2011). *vickycisnerosmorales.blogspot*. Recuperado el 27 de Mayo de 2016, de *vickycisnerosmorales.blogspot*.: <http://vickycisnerosmorales.blogspot.com/2011/05/diagnostico-situacional-del-canal.html>
- Municipio de Ibarra. (2016). Establecimiento de Empresas . *Marco Legal* , 4.
- Nutrir y vivir. (05 de Diciembre de 2011). <http://nutrirvivir.blogspot.com/>. Recuperado el 06 de Mayo de 2016, de <http://nutrirvivir.blogspot.com/>: <http://nutrirvivir.blogspot.com/2011/12/la-harina-de-platano-verde.html>
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (01 de Enero de 2013). *definicion.de*. Recuperado el 20 de Octubre de 2016, de *definicion.de*.: <http://definicion.de/financiacion/>

- Proaño, B. J. (01 de Agosto de 2014). *Congope.gob.ec*. Recuperado el 20 de Abril de 2016, de Políticas públicas productivas provinciales, 4P: Elementos conceptuales y metodológicos: <http://www.congope.gob.ec/wp-content/uploads/2014/08/PoliticaspUBLICAS-productivas-31-03-2011.pdf>
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (01 de Enero de 2013). *planificacion.gob.ec*. Recuperado el 17 de Mayo de 2016, de [planificacion.gob.ec: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (01 de Enero de 2013). *planificacion.gob.ec*. Recuperado el 12 de Mayo de 2016, de [planificacion.gob.ec: http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf](http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf)
- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Transformación de la Matriz Productiva*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2015, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf
- Servicio de Rentas Internas. (02 de Mayo de 2016). Establecimientos requieren obligatoriamente el RUC. *El comercio*, pág. 5.
- Spag, N., & Spag, R. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. México: Pearson Educación de México S.A de C.V.
- Superintendencia de Compañías. (01 de Mayo de 2014). *supercias.gov.ec*. Recuperado el 17 de Mayo de 2016, de [supercias.gov.ec: https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf](https://www.supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/CODIFIC%20%20LEY%20DE%20COMPANIAS.pdf)
- Trujillo, E. (17 de Julio de 2014). *slideshare.net*. Recuperado el 05 de Octubre de 2016, de [slideshare.net: http://es.slideshare.net/eveliatrujillo/periodo-de-recuperacin-de-la-inversin-van](http://es.slideshare.net/eveliatrujillo/periodo-de-recuperacin-de-la-inversin-van)
- Vegas Rodríguez, J. C. (12 de Septiembre de 2011). <http://www.mincetur.gob.pe/>. Recuperado el 30 de Mayo de 2016, de [http://www.mincetur.gob.pe: http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/comercio/ueperu/consultora/docs_taller/Presentaciones_Tumbes_y_Piura/1.2.1.2.F1%20Asociatividad%2020080912.pdf)

ANEXOS



Universidad Técnica del Norte

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Contabilidad Superior y Auditoria

Encuesta Dirigida a los posibles consumidores

Objetivo General: Conocer el comportamiento de las fuerzas de mercado para fundamentar el estudio de factibilidad desde esta perspectiva,

Instrucción

Lea detenidamente cada una de las preguntas y marque con una **X** la alternativa que usted considere,

1,- ¿Consume usted Bebidas Instantáneas?

Si ☐

No ☐

2,- Si la respuesta anterior es sí, ¿Con que frecuencia consume usted bebidas instantáneas?

Diario ☐

Semanal ☐

Mensual ☐

3,- ¿En qué cantidad usualmente consume las bebidas instantáneas en presentación de 100 gramos?

Una funda de 100 gramos ☐

Dos fundas de 100 gramos ☐

Tres fundas de 100 gramos ☐

No consume ☐

4,- ¿Cuál es la cantidad semanal, aproximada, de consumo de bebidas instantáneas en su Familia?

1 a 3 veces ☐

4 a 5 veces ☐

6 o más veces ☐

5,- ¿Qué tipo de bebida instantánea prefieren consumir?

Bebidas Saborizadas ☐

Avena ☐

Jugos de frutas preparados ☐

Otro cuál.....,

6,- ¿En qué lugar adquiere usted las bebidas instantáneas?

Supermercados ☐

Tiendas y abarrotes ☐

Bares y Cafeterías ☐

7,- ¿Qué le motiva consumir bebidas instantáneas?

Nutrición ☐

Precio ☐

Fácil preparación ☐

Higiene ☐

Otro.....,

8,- ¿Conoce usted o a oído hablar sobre la harina de plátano?

Si ☐

No ☐

9,- ¿Conoce sobre los beneficios de consumir harina de plátano?

Si ☐

No ☐

10,- ¿Estaría dispuesto a consumir bebidas instantáneas a base de plátano?

Si ☐

No ☐

11,- ¿Porque medios le gustaría conocer el producto?

Radio	<input type="checkbox"/>
Televisión	<input type="checkbox"/>
Revistas	<input type="checkbox"/>
Página web	<input type="checkbox"/>
Hojas Volantes	<input type="checkbox"/>

12,- ¿En qué tipo de empaque preferiría adquirir el producto?

Funda plástica	<input type="checkbox"/>
Envase plástico	<input type="checkbox"/>
Empaque de metal	<input type="checkbox"/>
Empaque de vidrio	<input type="checkbox"/>

Datos técnicos

Edad: 15-25 () 26-35 () 36-45 () 46-55 () 56-65 () 66 o más ()

Género: Masculino () Femenino ()

Nivel de Instrucción: Primaria () Secundaria () Superior ()

Ocupación: Ama de casa () Profesional () Agricultor ()

Comerciante () Chofer () Otro ()

Estudiante () Artesano ()

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!



Universidad Técnica del Norte

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Contabilidad Superior y Auditoria

Encuesta Dirigida a oferentes de tiendas y abarrotes de la ciudad de Ibarra

Objetivo General: Conocer el comportamiento en cuanto a la oferta de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra, para fundamentar el estudio de factibilidad desde esta perspectiva,

Instrucción

Lea detenidamente cada una de las preguntas y marque con una **X** la alternativa que usted considere,

1) ¿En la actualidad usted oferta bebidas instantáneas en presentaciones de 100 gramos?

Mucho	<input type="checkbox"/>
Poco	<input type="checkbox"/>
Nada	<input type="checkbox"/>

2) ¿Qué tipo de bebida instantánea es la que más oferta en su negocio?

Nesquik	<input type="checkbox"/>
Milo	<input type="checkbox"/>
Ricacao	<input type="checkbox"/>
Chocolisto	<input type="checkbox"/>
Cocoa Universal	<input type="checkbox"/>
Jugos Yá	<input type="checkbox"/>

Avena Instantánea Quaker

Quinoa Avena Superior

3) ¿Qué cantidad vende diariamente bebidas instantáneas en presentaciones de 100 gramos?

De 20 a 40 fundas

De 50 a 40 fundas

De 100 en adelante

4) ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa procesadora de bebidas instantáneas en la ciudad de Ibarra?

Mucho

Poco

Nada

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

MATERIALES Y EQUIPOS

PROFORMA No. 2070

Ibarra, 25 de julio del 2016

Señora

Gabriela Peñafiel

Quito

Tef:

De mis consideraciones:

Por medio de la presente le hacemos conocer la cotización solicitada por usted sobre la construcción de equipo para procesar plátano verde.

1.- Molino para convertir el plano seco en harina

Datos técnicos

Marca: INDUMEI

Modelo: MAZ-2

Tipo: Con 16 cuchillas móviles en cuatro posiciones

Capacidad: 200 kilos por hora

Mecanismo: Motor de 10hp trifásico

Accesorios: Tolva de alimentación de material, malla 200 y salida

Material; En acero inoxidable Aisi 304L

PRECIO \$. 11.650,00



2.- Horno para deshidratar el verde

Datos técnicos

Marca: INDUMEI

Modelo: HDS-12

Capacidad: 1 quintales x hora; cada bandeja lleva 10 libras en ciclos de 15 minutos

Dimensiones: Ancho 1.50m, alto 1.70m, fondo 2m.

Especificaciones técnicas:

Entrada de aire caliente con regulación

Salida de ducto de aire caliente con regulación

Con bases de anclaje

Visor de temperatura

Totalmente desarmable

Doble revestimiento por dentro con tool inoxidable 1/32 y por fuera tool inoxidable de 1/20

Visor de puerta principal a todo lo largo

Quemador a gas tipo flauta

Turbina de aire

12 bandejas 1.3m ancho y largo de 2m en tool inoxidable perforado

Totalmente compacto con doble fondo

Aislado con lana de vidrio

Material: En acero inoxidable Aisi 304L la parte interna lo que esta en contacto con el producto, la estructura externa en acero negro A36 y pintura anticorrosivo.

PRECIO \$. 12.900,00



3.- BANDA TRANSPORTADORA HORIZONTAL

Datos técnicos

Marca:	INDUMEI
Modelo:	BTH-10
Tipo:	Horizontal
Capacidad:	5 tonelada por hora
Medidas:	Largo 10m, ancho 1m
Mecanismo:	Motor de 5HP trifásico y reductor
Banda:	de Caucho de 3 lonas
Material:	Acero inoxidable

PRECIO \$. 15.800,00



Tiempo de entrega: 60 días

Validez oferta: 30 días.

Garantía: 12 meses sobre fallas de fabricación

Nota: Facturamos con tarifa I.V.A. cero, por ser artesano calificado.

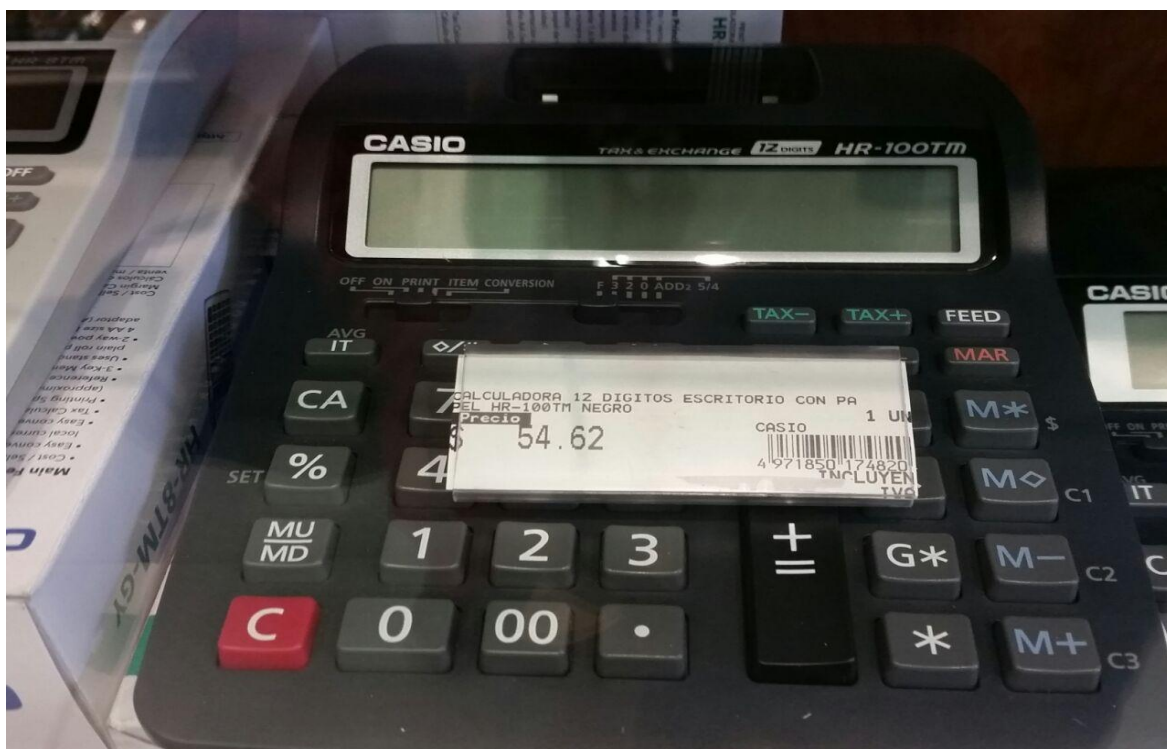
La entrega y prueba de funcionamiento en Industrias Metálicas Ibarra.

Esperando su respuesta lo más pronto posible, agradecemos su atención

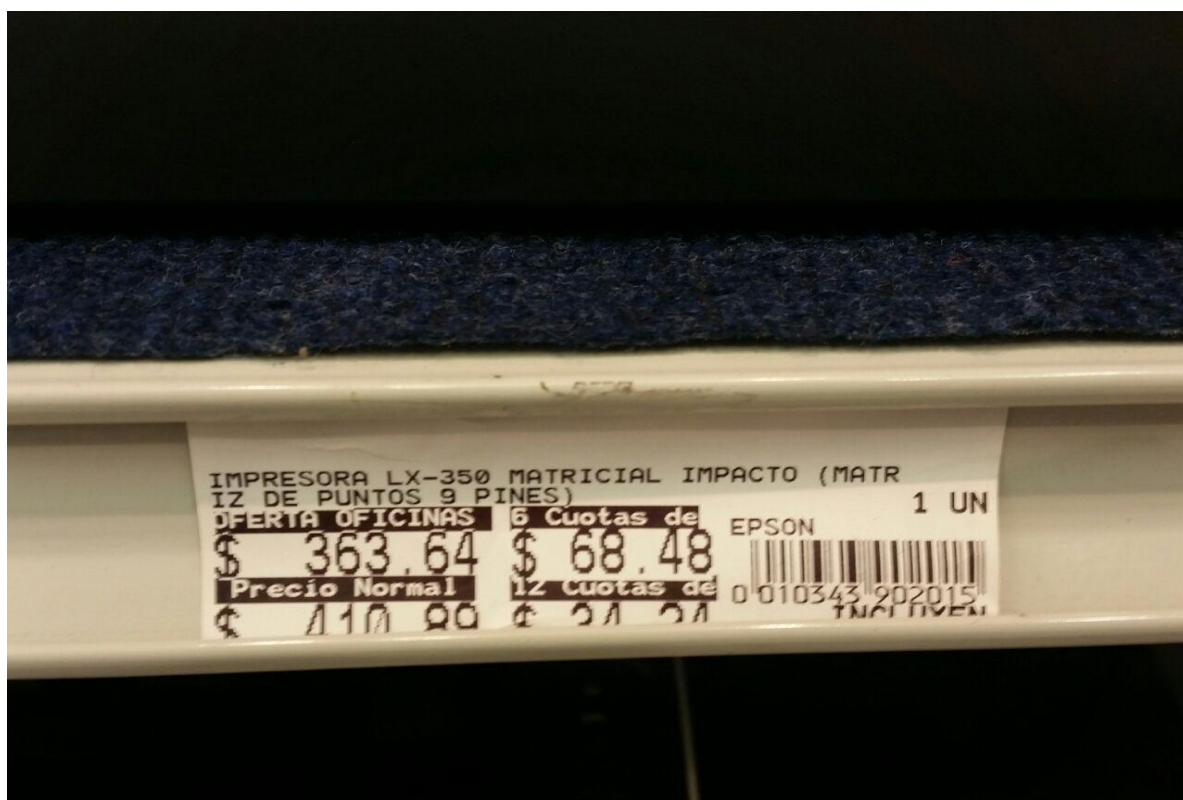
Atentamente.

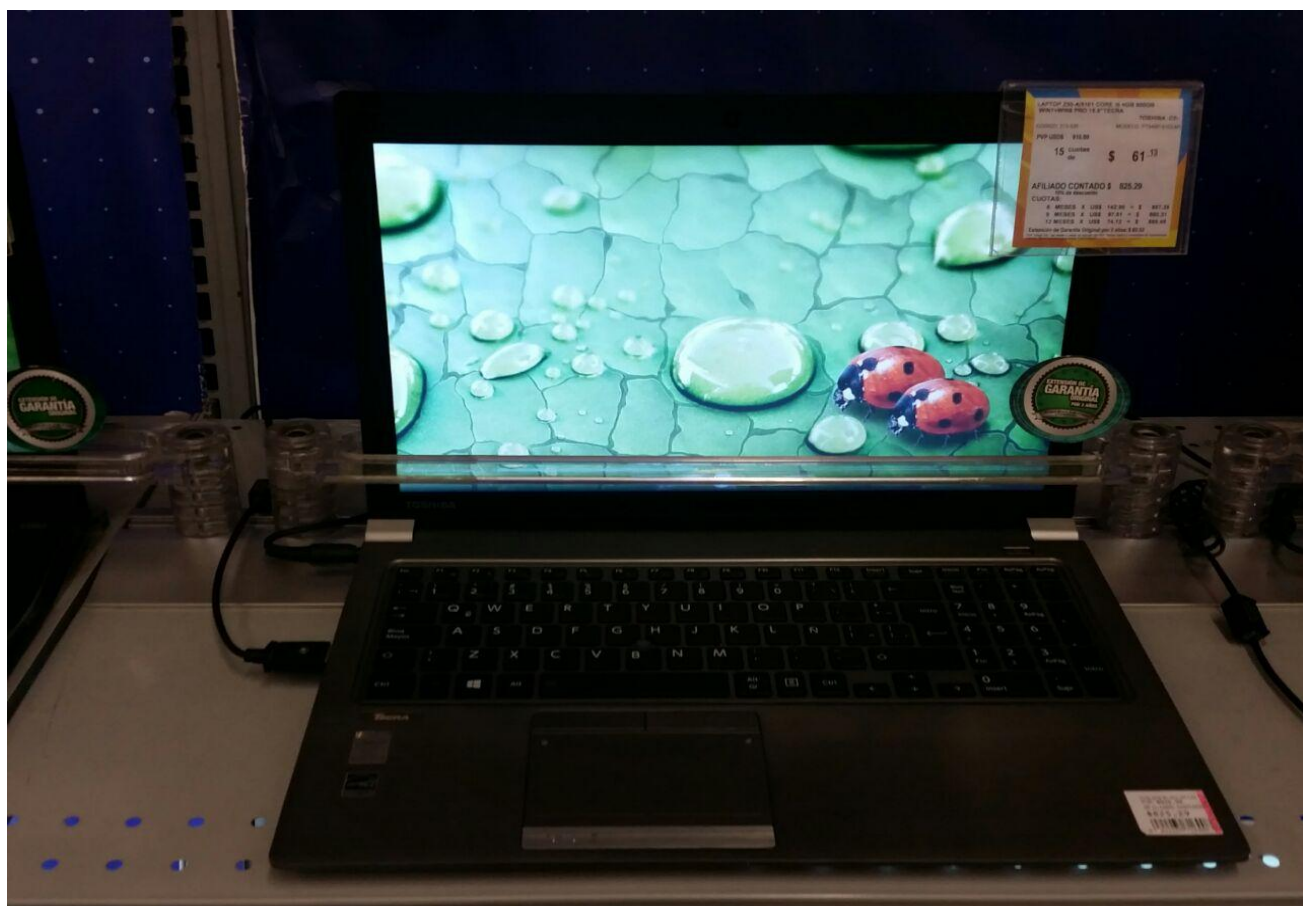
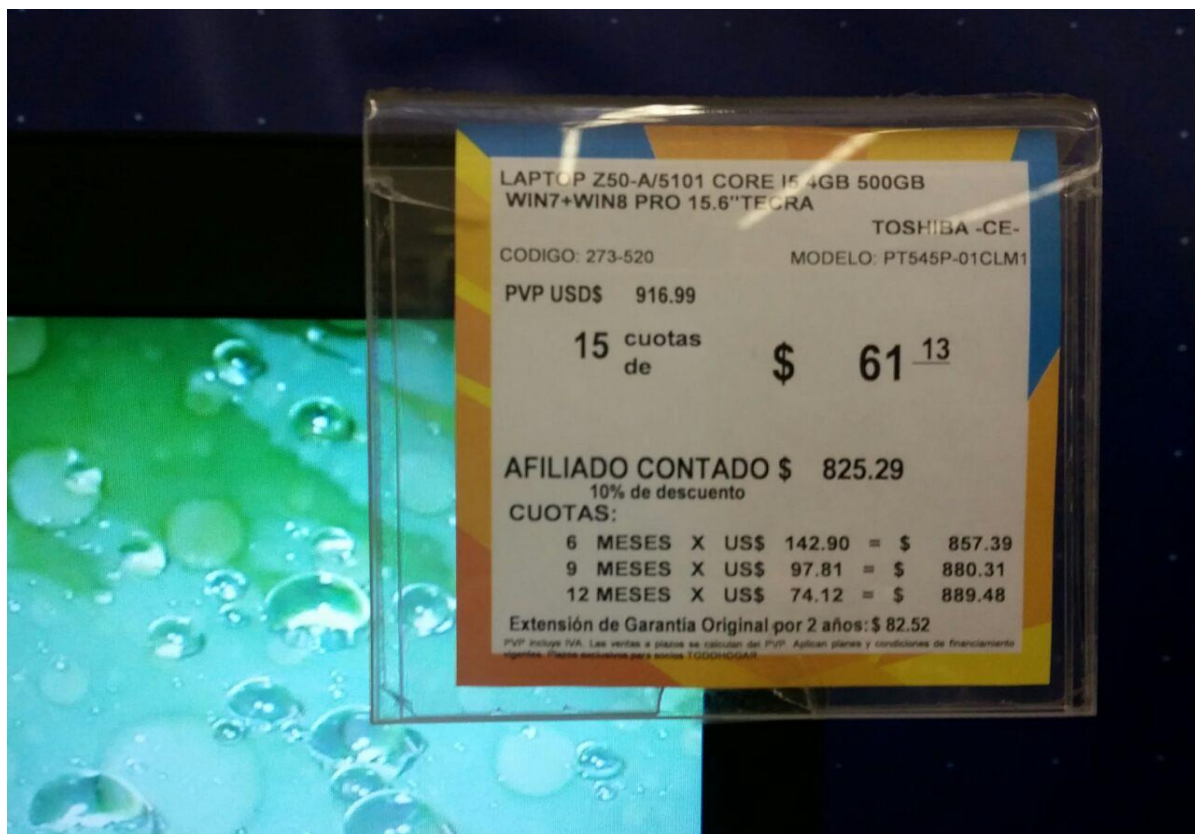
Sr. Ernesto Chaglla Sánchez

PROPIETARIO



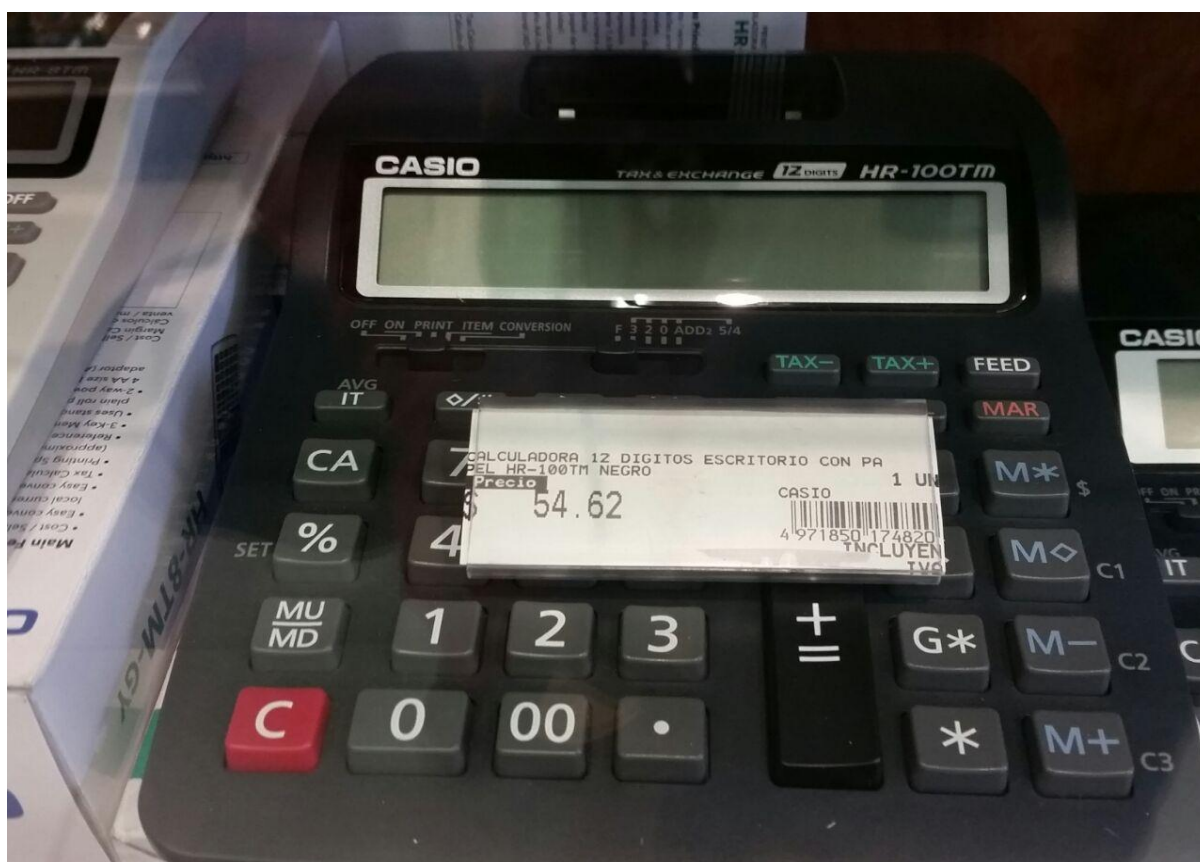












PRODUCTOS SUSTITUTOS



Productos

SUPERMAN



ST. COCOA EN POLVO.

170g

7861042530428
INCLUIDO IVA

15 %

Precio Normal Afiliado 0.80

Precio Oferta Afiliado **0.68**

PRODUCTO BAJO EL SISTEMA DE PROMOCION

Oferta \$ 0.71
Precio Comercio \$ 1.03
Valido Hasta 13/07/18

Precio Unidad de Medida x Cada 100g \$ 0.40

OFERTA





7862106457354
INCLUIDO IVA

4.55

Precio
Unidad de Medida
2.275 x Cada
100g

Super PRECIOS
TODOS LOS DIAS

UNIVERSAL MOLTI

100 g \$

Precio Afiliado
2.08

7862106457347
INCLUIDO IVA

Precio \$ 2.18
No Afiliado

Precio \$ 2.50
Comercio

Precio
Unidad de Medida
2.08 x Cada
100g

Super PRECIOS
TODOS LOS DIAS





SILOÉ FIBRA ALIMENTICIA NATURAL

500g

7861000231077
NO PAGAR IVA

Precio de Afiliado	\$ 12.97
Precio Comercio	\$ 14.46
Precio Unidad de Medida	\$ 2.47 x Cada 100g

12.35

**Super
PRECIOS
TODOS LOS DÍAS**











	QUINUAVENA SUPERIOR NARANJILLA		Precio	\$	3.20
	200 g	\$	Precio Afiliado		
			Precio Comercio	\$	3.39
	7861052003431 NO PAGA IVA	3.05	Precio Unidad de Medida	\$	152.5

	QUINUAVENA SUPERIOR NARANJILLA		Precio	\$	3.20
	200 g	\$	Precio Afiliado		
Precio Comercio			\$	3.39	
7861052003431 NO PAGA IVA	3.05	Precio Unidad de Medida	\$	152.5	Cada 100g





Miller's
Avena
INSTANTANEA

agregue leche,
revuelva y lista

contiene

Miller's
Avena
INSTANTANEA

agregue leche,
revuelva y lista



sabor a
fresa
sabor artificial

100%
natural

MILLER'S AVENA CANELA

300g

7707248320671
INCLUIDO IVA

Precio Añilado

1.36

Precio
No Añilado
Precio
Comercial

1.43

2.43

Precio
Unidad de Medida
Cada
0.45 1000

**Super
PRECIOS**
todos los días





2.13		QUINUA Avena SUPERIOR NARANJA	Precio Unitario	2.20	
2.23		200 g	Precio Alzado	3.05	
78102000431		78102000431			
10/7/2014		10/7/2014			

Nestlé
MILO

Activ-50

15% de descuento

CONTENIDO NETO 400 g

MENSAJE EN POLVO A BASE DE MALTA CON VITAMINAS Y MINERALES

MILO DOY PACK

400g

Precio Afiliado 8.12

Precio No Afiliado 8.53

Precio Comercio 8.93

Super Precios

Todos los días